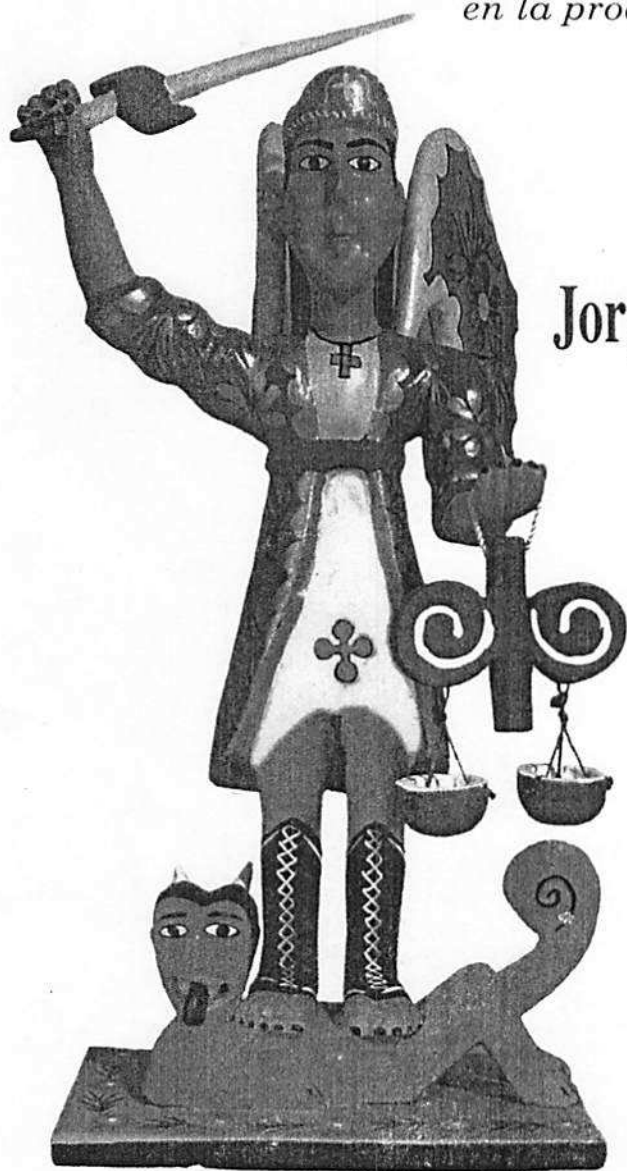


Artesanas y Artesanos

*Creación, innovación y tradición
en la producción de artesanías*



Jorge Hernández-Díaz
Gloria Zafra

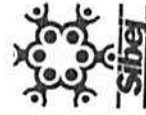
Jorge Hernández-Díaz

Doctor en Antropología por la Universidad de Connecticut, EUA. Con estudios de maestría en Antropología en la Universidad de Brasilia, Brasil. Profesor-investigador del Instituto de Investigaciones Sociológicas de la Universidad Autónoma "Benito Juárez" de Oaxaca. Miembro de la Academia Mexicana de la Ciencia y del Sistema Nacional de Investigadores. Entre sus más recientes publicaciones se cuentan: *Reclamos de la identidad* y en coautoría, con Gloria Zafra, *Artesanías y artesanos en Oaxaca: innovaciones de la tradición*.

ARTESANAS Y ARTESANOS

*Creación, innovación
y tradición en la producción
de artesanías*

Jorge Hernández-Díaz
Gloria Zafra



- © Jorge Hernández-Díaz y Gloria Zafra
© Universidad Autónoma Benito Juárez de Oaxaca
© Sistema de Investigación Benito Juárez del Consejo
Nacional de Ciencia y Tecnología (Sibej)
© Servicios para una Educación Alternativa, A.C.
© Plaza y Valdés, S. A. de C. V.

Derechos exclusivos de edición reservados
para Plaza y Valdés, S. A. de C. V. Prohibida
la reproducción total o parcial por cualquier
medio sin autorización escrita de los editores.

Plaza y Valdés, S. A. de C. V.
Manuel María Contreras, 73. Colonia San Rafael
México, D. F., 06470. Teléfono: 5097 20 70
editorial@plazayvaldes.com

Francesc Carbonell, 21-23 Entlo.
08034 Barcelona, España
Teléfono: 9320 63750 Fax: 9328 04934
pyvbarcelona@plazayvaldes.com

ISBN: 970-722-401-0

Impreso en México / Printed in Mexico

Índice

Agradecimientos	9
Introducción	13
1. Urdiendo la tradición: los tejedores de tapetes en Teotitlán del Valle	21
La comunidad	21
La economía en Teotitlán del Valle	30
Herramienta y materia prima en la producción de los tapetes ...	32
Relaciones laborales y comerciales	38
Artisanos diseñadores independientes: reproduciendo técnicas y raíces	47
Los tejedores por pieza	52
Las mujeres en la vida comunitaria	63
La organización de los artesanos	66
Los mercados: intermediarios y regatones	70
Una manera de construir la autenticidad	80
Conclusión	88
2. Alfareras y alfareros	91
La modelación del barro	91
La alfarería en los Valles Centrales	100
Santa María Atzompa	101
Renovación artesanal, revalorización familiar	108
Los del mercado	116
El barro negro de San Bartolo Coyotepec	118
El comercio de los objetos de barro	128
Los nuevos diseños y sus autores	133

Agradecimientos

Nuestra preocupación por el estudio de la producción artesanal se inició hace varios años. En 1999, con el apoyo del Consejo Nacional para la Cultura y las Artes empezamos nuestra investigación en las regiones de los Valles Centrales y del Istmo de Tehuantepec. Como resultado escribimos, junto con Thelma Ortiz Blas y José Alfonso Hernández Gómez, un libro al que titulamos *Artesanos y artesanas en Oaxaca. Innovaciones de la tradición*. El texto que ahora tienen en sus manos amplía esa información; su elaboración fue posible gracias al apoyo del Sistema de Investigación Benito Juárez del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Sibcyt) para realizar el proyecto *Diagnóstico Sociocultural de la Producción Artesanal en Oaxaca*, que presentamos en la convocatoria del año 2001.

La información que contiene este libro comenzó a recolectarse hace casi cinco años; desde entonces hemos contraído deudas con distintas personas: mujeres y hombres, con quienes interactuamos en diferentes épocas y lugares. Por ello, deseamos hacer un reconocimiento especial a los compañeros y amigos que nos ayudaron en la recolección de los datos, así como a aquellos que gentilmente nos proporcionaron información. Entre los primeros se encuentran Thelma Ortiz Blas, José Alfonso Hernández Gómez, Edmundo Jonathan Díaz Santiago, Anabel López Sánchez y Graciela Angélica Carreño, que como asistentes de investigación nos auxiliaron en varias de las etapas del trabajo de campo.

Igualmente contamos con el apoyo de Dulce Anyra Cota Salazar, estudiante de Psicología de la Facultad de Ciencias Humanas de la Universidad Autónoma de Baja California; Fabiola Pérez Martínez, estudiante del Departamento de Sociología, Psicología y Trabajo Social de la Universidad Autónoma de Tlaxcala; Rocío Elizabeth Martínez Miranda, estudiante de

138	Las propuestas individuales: El barro de Ocotlán y Juchitán.....
144	La manufactura de tangüys
155	La experiencia de Polvo de Agua
161	Conclusión.....

163	de carnaval.....
164	Las figuras de madera de Tilcajete
167	Los materiales y el proceso de elaboración
171	La división del trabajo.....
174	Las vicisitudes del éxito: la diferenciación social en San Martín
184	Los cambios en las relaciones comunitarias
186	El tallado de madera en San Antonio Arrazola
192	Los animales de madera tallados en La Unión Tejapam
202	Los talladores de Taviche: maquiladores de artesanía
204	Los creadores de obras singulares
208	Los trabajos de Agustín Cruz Timoco
216	Atendidos de carnaval: las máscaras
226	Para concluir: los problemas de la distribución

231	4. El arte textil en Oaxaca.....
231	Introducción
234	Arriero: un ejemplo de intervención gubernamental
244	Funcionarias, académicas y diseñadoras
253	Amato en busca de nichos de mercado.....
261	El Tejido de las Arañas: de triple 5 a una microempresa artesanal.....
271	Yoho Cua'a o "Lugar de bejucos": otra modalidad del mismo pueblo
276	Otras experiencias entre mixtecas, amuzgas y tacuates
286	La experiencia de la seda en San Pedro Cajonos
289	La experiencia de la región triqui
300	Las mujeres artesanas del Istmo de Tehuantepec
307	La Mujer Juchiteca, una organización más que lucha por sobresalir
314	Las tejedoras de San Mateo del Mar
316	Hamacas: una versión diferente del arte textil
319	Navidad Amador: entre la artesanía y el arte
321	Conclusión.....

323	Conclusiones
333	Bibliografía

Sistemas Automatizados para la Administración en la Escuela de Administración y Desarrollo Rural de la Universidad Autónoma de Sinaloa. Todas ellas participantes del XII Verano de la Investigación Científica organizado por la Academia Mexicana de Ciencias, para lo cual realizaron una estancia en el Instituto de Investigaciones Sociológicas de la UABJO, entre julio y agosto del 2002. Cristina Guzmán García y María de Lourdes Ruiz Romero nos han apoyado resolviendo infinidad de asuntos tanto de carácter secretarial como contable. El apoyo de todos los aquí mencionados ha sido invaluable, tanto como la amistad con que nos han distinguido. A ellas y ellos nuestro profundo agradecimiento.

De la misma manera deseamos manifestar profunda gratitud a los artesanos y artesanas de las distintas comunidades y regiones de Oaxaca que aceptaron compartir con nosotros sus historias, experiencias del trabajo familiar, vicisitudes y aspiraciones. Aunque no están todos los que deberían, los siguientes son algunos nombres de quienes nos dieron la oportunidad de intercambiar ideas durante nuestro recorrido: Francisca Simón, Francisca Moreno, Ignacia Pacheco, Serafina, Alejandrina y Daniel Salas de San Bartolo Coyotepec; la Organización *Tona Taati*, que dirige el profesor Tomás Chiñas, Daniel Chiñas, Enrique Chiñas, Luz María García, Ricardo Ramírez, Rolando Gallegos, Juan Pérez, Martín Valdés y esposa, Elsa López y familia y Julián Celaya en Juchitán; Rosalba Orozco y Apolonio Toledo de Unión Hidalgo; Martha Álvarez Fuentes y familia y Melida Sánchez de Chicapa de Castro; Leonel Ramírez de Santa María del Mar; a las mujeres de la cooperativa de la UCIZONI; a Sobeida Noriega y familia en San Dionisio del Mar; a Teofila Palafox en San Mateo del Mar. En Atzompa a Luis García Blanco, María Rojas, Enedina Vásquez y familia, familia Velasco Villanueva y la familia Vázquez Zárate; en San Martín Tilcajete a Francisco Fabián Ojeda, Elpidio Fabián, Cándido Pérez, Jacobo Ángeles, Epifanio Fuentes, Martín Fabián, Gilberto Ojeda Hernández, Pedro Hernández, Ángeles Cruz Pérez, en Ocotlán a Concepción Aguilar, Josefina Aguilar, Irene Aguilar, Guillermina Aguilar, Jesús Aguilar, Felipe de Jesús Aguilar, Carlos Aguilar, Sergio Ricárdez, Apolinar Aguilar, José Peña y Manuel Cruz; en Teotitlán del Valle a Isaac Vázquez, Edmundo González Gutiérrez y su esposa Micaela Sosa Martínez; en San Juan Colorado a Verónica Lorenzo Quiróz y Amador; en Pinotepa de Don Luis a las señoras Amada Sánchez Cruz y Margarita Abacuc; en la región Triqui a Marcos Sandoval y Remigia Juárez Vásquez; en San Marcos Tlapazola a Dorotea

Sánchez. Y a muchos otros que por una u otra razón prefirieron permanecer en el anonimato, les manifestamos nuestro inmenso agradecimiento.

A la señora Antonia Casas, al profesor Enrique Audifred y a Víctor Leonel y Juan Martínez, expertos del mundo artesanal y su comercialización, por haber compartido con nosotros el conocimiento atesorado en su relación con los artesanos de Oaxaca. A los funcionarios de las instituciones gubernamentales a cargo de la promoción de artesanías en el estado, a las autoridades municipales que nos permitieron conocer sus esfuerzos para apoyar a los artesanos. A los comerciantes que nos hablaron de los cambios que ha sufrido la venta de artesanías y su interrelación con productores y clientes al tratar de mejorar la calidad de los productos; y por supuesto, a las organizaciones de productores de artesanías, hombres y mujeres, que están tratando de establecer un puente directo entre ellos y los compradores de su producto.

Este recorrido no hubiera sido posible sin el apoyo financiero que instituciones de educación, cultura y asociaciones civiles brindan a los investigadores que —como nosotros— estamos interesados en temas que son de gran importancia en el entorno en que nos desenvolvemos. Así, deseamos extender un reconocimiento al Sistema de Investigación Benito Juárez del Conacyt, a la organización denominada Servicios para una Educación Alternativa, A.C. (Educa) y a la Universidad Autónoma Benito Juárez de Oaxaca, y en especial, al Instituto de Investigaciones Sociológicas, nuestro centro de trabajo y lugar idóneo para el ejercicio del libre pensamiento y, en consecuencia, para que proyectos de investigación como el nuestro puedan llevarse a cabo.

Finalmente, queremos agradecer a Jessica Carrillo, Mónica Miguel Bautista y Magdalena López Rocha su valiosa colaboración en la corrección de estilo.

JORGE HERNÁNDEZ-DÍAZ Y GLORIA ZAFRA

Introducción

En los mercados de Oaxaca —los domingos en Tlacolula, los miércoles en Etlá, los viernes en Ocotlán, sólo por mencionar algunos casos en la región de los Valles Centrales, aunque esto ocurre en cada rincón del estado—, cualquier observador puede notar que en ellos se expende una gran cantidad de artefactos manufacturados con materias primas locales y el auxilio de algunas herramientas simples pero con técnicas manuales complejas; así encontramos una variedad de objetos de hierro: coas, barretas, marquesotas; de barro: cántaros, ollas, jarros, comales; de ixtle: mecates, morrales, redes, hamacas, barcinas, bozales; de cuero: coyundas, barzones, binzas, huaraches; de palma: sombreros, tenates, petates, sopladores; de carrizo: canastas, pizcadores, chiquihuites; de algodón: servilletas, ceñidores, huipiles y vestidos; de piedra: chirmoleras, tejolotes, metates, entre otros muchos.

Los productores llegan a los mercados para ofrecer sus mercancías directamente a los consumidores inmediatos; en otras ocasiones lo hacen a través de intermediarios, ocasionalmente los productores van de casa en casa ofreciendo su mercancía. Algunas de estas prácticas de intercambio comercial datan de la época prehispánica, por lo que en algunos mercados todavía se puede observar el *trueque*, acción mediante la que dos o más personas intercambian mercancías sin necesidad de mediación monetaria.

Aun cuando un gran número de artefactos para uso cotidiano se siguen produciendo de manera artesanal, una parte de dicha producción dejó de destinarse al consumo regional para convertirse en artesanía de uso ornamental y para un consumidor ajeno al entorno inmediato.

El propósito de este trabajo es documentar ese tránsito y las relaciones que entablan los productores en los distintos momentos de la producción,

el intercambio y la promoción de los objetos de su trabajo y, de igual manera, describir las condiciones comunitarias, familiares e individuales en las que se generan este tipo de mercancías llamadas artesanías.

Acerca de la producción de las artesanías, en ocasiones también denominados objetos de arte popular (Ortiz Angulo, 1990; Monsiváis, 1996) o de la cultura popular (García Canclini, 2002), se han escrito múltiples trabajos desde diferentes puntos de vista. Abundan los folletos o ediciones destinadas a promocionar las artesanías oaxaqueñas, también existen estudios puntuales que documentan los avatares de la producción y comercialización de uno u otro producto específico, especialmente desde el punto de vista económico o desde la perspectiva de la antropología económica (Novelo, 1976; Cook, 1982, 1984, 2004; Cook y Binford, 1990; Chibnik, 1996, 2003; Wood, 1997, 2002; Cohen, 1998, 1999, 2000). Aquí nos interesa enfatizar los aspectos de las relaciones que hacen posible la existencia de objetos que son reconocidos como artesanías y que son destinados al uso ornamental. Coincidimos con la propuesta de García Canclini, nos interesa, tratando de evitar reducciones económicas, entender cómo se complementan los significados de los distintos sectores interactuantes, ya que asumimos que todos los escenarios de la cultura, y no sólo los de la llamada cultura popular, forman parte del sistema capitalista y por tanto "hay que encontrar el modo de comprenderlos juntos" (García Canclini, 2002:50). Es decir, nos interesa atender al conjunto de relaciones a través de las que un conglomerado social determinado crea y hace posible que ciertos objetos puedan ser reconocidos como piezas con valor estético destinados en gran medida al consumo de turistas, en un contexto en el que productores y consumidores forman parte de un mundo interconectado, desde hace tiempo, por lo que ahora se conoce como globalización.

Los objetos llamados artesanías tienen un valor simbólico para quienes los producen, también lo tienen para quienes los consumen, en tanto que son representaciones de los grupos que los elaboran. En el intercambio comercial se realiza también un intercambio de significados, pues es una manera de adquirir las formas de pensar y de interpretar la realidad cotidiana, una forma de conocimiento social desplegado por individuos y grupos a fin de fijar su posición en relación con situaciones, objetos y comunicaciones que les conciernen. Considerando que la cultura es una red de significaciones que le dan sentido a las acciones que desempeñamos (Geertz, 1973), es posible afirmar que cuando un artesano está ofreciendo sus productos en el mercado, de hecho está intercambiando productos de

su cultura (Kandt, s/f: 29). Lo importante en este sentido es comprender a través de qué mecanismos se está dando esta relación y cómo es percibida por los productores de estas mercancías: los artesanos. La manera en la que en tal situación intercambian ideas con los consumidores de productos artesanales y con todos aquellos que intervienen en las relaciones que hacen posible dicha transacción. Se trata entonces de comprender las distintas relaciones en que se intercambian significados de la artesanía y que dependen de las relaciones específicas en el proceso de producción y comercialización.

Los pueblos oaxaqueños se han dedicado a la producción manual de artefactos desde tiempo inmemorial, así lo atestiguan las distintas piezas de orfebrería y alfarería de los hallazgos arqueológicos. Estos testimonios materiales indican también que a los objetos que hoy reconocemos como parte de la producción artesanal se les ha dado a lo largo del tiempo un uso utilitario, ornamental, ceremonial o una combinación de ellos. Así, los objetos artesanales pueden ser clasificados por el tipo de uso al que están destinados; uno es el de aquella producción que siempre ha sido ornamental como la joyería, o la que recientemente se ha comenzado a producir con este propósito, como es el caso de las figuras talladas en madera de Arrazola, Tilcajete, la Unión Tejalapam (Chibnik, 1996; 1997; 2003) y San Pedro Taviche; un segundo grupo lo constituyen los artefactos que han sufrido una transformación, pasando del uso cotidiano a tomar un carácter ornamental, como son los sarapes (tapetes) de Teotitlán de Valle y Santa Ana del Valle (Stephen, 1991; Wood, 1997; Cohen, 1999); igualmente ha sucedido con parte de la vestimenta y los textiles indígenas de diferentes regiones de Oaxaca (Waterbury, 1988) o con los productos de la alfarería en San Bartolo Coyotepec y Atzompa. En una tercera categoría se puede incluir a los objetos artesanales que se han mantenido como utilitarios, como es el caso de los petates de palma, que tienen diversos usos asociados a la producción agrícola (secado de semillas, envoltura de flores, recipientes de la cosecha, etc.), o bien son útiles como tálamos de las familias con escasos recursos.

Otro elemento a considerar es el destino que tienen los productos artesanales. Una parte importante de los objetos artesanales de carácter utilitario está destinada al consumo regional (aunque no todos, pues algunos de ellos también son utilizados como piezas de ornato).

La producción artesanal también incluye elementos de carácter étnico. En el caso de Oaxaca, popularmente se asocia la producción artesanal con

la condición de indígena, se considera que la riqueza en las expresiones culturales se debe fundamentalmente a la presencia en el estado de los distintos grupos indígenas que habitan en este territorio, concepción que también ha sido promovida por el Estado que después de la Revolución de 1910 buscaba darle contenidos culturales originales a su política de unidad nacional (Novelo, 1976: 32; Monsiváis, 1996). Aunque tal percepción tiene claros referentes empíricos, existen en Oaxaca ejemplos que no coinciden con esta representación convencional, tal es el caso de los artesanos que se dedican a la talla de madera en Arrazola, o el de los tejedores del barrio de Xochimilco en la ciudad de Oaxaca, o de figuras de totomoxtle en varias localidades del valle de Etla, ejemplos de nuevas artesanías que surgen dando lugar a la invención de nuevos productos (Hobsbawm y Ranger, 2002).

En la creación de estos productos están involucradas las concepciones de los artesanos, que dependen de varias circunstancias relacionadas con los elementos antes mencionados y que pueden tener o no relevancia estética, lo que depende mucho del fin con que los hacen. En el caso de los petates puede ser muy importante la resistencia del material usado, pero no su apariencia; en el caso de un zape teotitico o una figura tallada en madera de Arrazola, lo importante es su valor estético. En este sentido, la afiliación étnica es también un elemento que puede imprimir al producto una calidad distintiva, pues es elaborado desde una perspectiva cultural particular, como es el caso de la reproducción de las grecas de los edificios de Mitla en los tapetes de Teotitlán por los tejedores zapotecas, quienes se reclaman herederos directos de los artífices de íconos plasmados antiguamente en los centros ceremoniales.

El destino de la producción y las relaciones que se establecen con el mercado tienen un papel muy importante en la formación de las ideas y los valores vinculados a la producción artesanal, por ejemplo algunos investigadores han documentado de qué manera la calidad y el diseño de los productos que tienen demanda internacional dependen en muchos casos de los gustos impuestos por el mercado del que el turismo forma parte, y no exclusivamente de la imaginación de los artesanos (Wood, 1991; Chibnik 1997, 2003). Así, varios productos que antaño se elaboraban con carácter utilitario para su uso local y regional ahora son ornamentales y están destinados a un mercado más distante, algunas veces sólo para el mercado internacional. Sin duda, éste es un proceso en el que las relaciones entre productores y consumidores crea un vaso comunicante que permite a unos y a otros construir gustos estéticos, negociar y compartir significados sobre

los objetos creados por el artista o artesano. Tales son los procesos de los que nos ocupamos en este libro y que tramos de ilustrar con la presentación de casos típicos.

Esta nueva situación ha traído consigo varias transformaciones, algunas tienen que ver con la elaboración de los productos, por ejemplo la modificación de los diseños de acuerdo con la demanda. Otras veces los cambios están relacionados con las condiciones sociales en las que están insertos los productores, en este caso el aumento de los ingresos de algunos de ellos es muestra clara de la diferenciación social al interior de las comunidades artesanas y la promoción de nuevos arreglos laborales, asuntos de los que nos ocuparemos ampliamente en este documento.

Los diversos actores institucionales y particulares que intervienen en la producción y promoción de las artesanías han sido decisivos para la transformación de las distintas ramas de producción en las comunidades oaxaqueñas. El fomento a las artesanías por parte de instituciones gubernamentales ha dado lugar a la formación de sitios de exhibición y venta, así como a la proliferación de concursos en los que se premian, según el juicio de un jurado calificador compuesto por expertos, las piezas que se consideran únicas. La producción artesanal ha sido además incorporada como una posible solución a los problemas económicos del país. Desde 1940 los distintos ámbitos de gobierno en México han incorporado la promoción de la producción y comercialización de la artesanía como parte de sus programas de desarrollo económico. Así, distintas dependencias del gobierno federal, estatal y municipal promueven a través de múltiples programas la producción de artesanías con cursos de perfeccionamiento y programas de empleo, así como la comercialización entre el turismo por medio de ferias y concursos (García Canclini, 1982; Novelo, 1976). Pero el resultado de tal intervención ni es uniforme y ni siempre ha tenido los resultados esperados. Lo cierto es que en la búsqueda de alternativas, los artesanos y las artesanas de distintas ramas se han involucrado voluntaria e involuntariamente en un proceso de cambio que se impulsa desde los programas y proyectos por este tipo de instituciones.

Diversas influencias externas han llevado a los artesanos a especializarse en la elaboración de determinadas piezas, probar nuevas rutas o continuar realizando los mismos productos de antaño. El propósito de algunos es transformarlas y dirigir las hacia el consumo turístico, donde la originalidad es altamente valorada, tanto por la singularidad de la pieza como por la fama de los autores. Razones económicas aparte, el trabajo del arte-

sano es una actividad calificada, que tiene una intención artística, "en la medida en que se produce un goce estético para un sector de consumidores que valora las creaciones individuales" (Novelo, 1976: 239).

Aun cuando el mercado valora la individualidad es necesario decir que el conocimiento local es sin duda substancial para poder desarrollar esta producción, que de otra manera sería inexistente. Por ello es importante resaltar los conocimientos locales y la manera en la que son adaptados a las exigencias de un mercado globalizado. Es importante también considerar que aunque entre los artesanos se valoran las creaciones individuales (Monsiváis, 1996: 26), la mayoría de ellos son parte de una comunidad en la que aprenden no sólo a elaborar sus productos sino, además, se sirven de ésta como un espacio de referencia, como una biblioteca viviente en donde realizan observaciones, prácticas, aprendizajes y experimentos. En su gran mayoría, la producción de estos objetos es de carácter familiar, donde participan activamente los miembros del grupo doméstico, cada uno con tareas específicas (Novelo, 1976; Cook y Binford, 1990). Si consideramos sobre todo el carácter campesino y comunitario de una gran parte de los artesanos podemos decir, parafraseando a James Scott, que ningún individuo por sí solo podría almacenar el cuerpo de conocimientos necesarios para elaborar este tipo de creaciones (Scott, 1998), por lo que su producción no puede entenderse si no se tiene en cuenta el contexto comunitario que ha hecho posible su existencia o por lo menos su invención.

La enseñanza técnica del artesano ha sido hasta ahora parte de la educación familiar que se transmite por generaciones. Sin embargo, en algunas ramas los productores obtienen los diseños y en ocasiones las técnicas de otros actores: intermediarios, ciertos especialistas o de los consumidores, como bien lo documenta la relación entre artesanos teotitecos y los administradores de algunas galerías de Nuevo México (Wood, 1991).

Son estas manifestaciones las que indican cambios en las concepciones del mundo, en la organización social y en la cultura en general de quienes se ven envueltos en dichas relaciones, las cuales bien podrían estar dando lugar a nuevas hibridaciones (García Canclini, 1990) dispuestas a convertirse en otras tantas tradiciones (Hobsbawm y Ranger, 2002). Es importante por tanto comprender el uso y las concepciones locales de esta producción y las relaciones contemporáneas que las mujeres y los hombres que se dedican a producir artesanías establecen con el exterior.

Aunque, como bien lo apunta el desaparecido Robert Valerio, varios autores y creadores recurren a la herencia y abundancia de la artesanía

local para explicar la fuente de inspiración de la creatividad e imaginación desplegadas en el arte oaxaqueño contemporáneo (Valerio, 1988-1999: 16; 1999: 193-208), y aunque actualmente el arte y la artesanía ocasionalmente comparten los mismos espacios urbanos en galerías y exposiciones, se mantienen como disciplinas separadas. Esta influencia también ha promovido una diferenciación entre los artesanos, entre aquellos que producen muchas piezas semejantes cuyas particularidades residen en la naturaleza de la elaboración manual y aquellos productores que se dedican a la elaboración de piezas únicas y que por tanto se reconocen a sí mismos como artistas y reclaman tal reconocimiento de otros creadores, mostrando la formación de una cultura estética o bien mayor conciencia artística entre algunos creadores. Algunos artistas oaxaqueños, entre los que se cuentan a Arnulfo Mendoza, Carlomagno Pedro o Luis Valencia, se proclaman artistas pero a la vez son también artesanos (Valerio, 1999: 200).

Las anteriores consideraciones indican que la producción de artesanías u objetos de arte popular es el resultado de un complejo proceso social que involucra diversas negociaciones de significado de esta actividad y sus frutos. Los contenidos culturales que las hacen posibles tampoco son privativos de las comunidades de los artesanos sino resultado de las negociaciones y el surgimiento de nuevos significados, de las relaciones que se establecen entre quienes producen, difunden, comercian y consumen los objetos artesanales y que contribuyen a la formación y transformación de las identidades de los distintos artesanos y de las comunidades culturales en las que se encuentran insertos.

Aunque desde la perspectiva de la antropología económica se ha enfatizado el hecho de que los artesanos están organizados de manera autónoma, distinta a la industrial (Cook, 1993; Stephen, 1991), lo cierto es que precisamente la producción artesanal tiene como destino final el mercado y no el autoconsumo, como es el caso de la producción agrícola en esta región. Como se señala, la artesanía ha estado destinada al intercambio, y en el contexto más reciente a los vaivenes del mercado internacional.

Aunque no es nuestra intención hacer una reflexión de carácter económico, sí es necesario apuntar que en este complejo mundo de la producción de artesanías se observan distintas formas de diferenciación social que varían de una a otra rama.

Para muchos artesanos el mercado es muy pequeño y, por tanto, no representa una alternativa de subsistencia viable (Stephen 1991; Cook y Binford, Chibnik, 2003); en estos casos la venta de artesanías no ha sido

Urdiendo la tradición: los tejedores de tapetes en Teotitlán del Valle

una vía de obtención de recursos importante para que las familias rurales puedan mejorar sus niveles de vida. Aun en aquellos casos donde los objetos artesanales tienen una demanda alta, los artesanos tienen problemas para conseguir su sustento y por ello plantean otras alternativas como la migración hacia Estados Unidos.

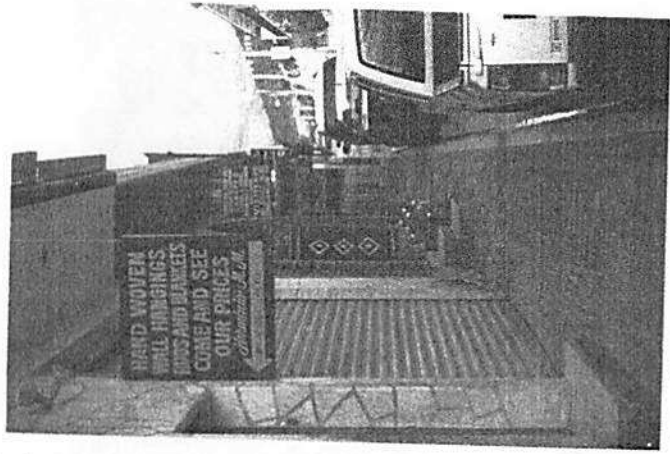
Algunos artesanos, por ejemplo, prefieren vender directamente porque consideran que su trabajo es artístico, como es el caso de aquellos que han conseguido notoriedad, quienes no venden al mercado sino que lo hacen directamente en sus talleres. Se trata generalmente de personas que han tenido algún contacto con coleccionistas famosos o bien con agentes de exposiciones, galerías o museos para quienes fabrican piezas únicas; es así como los coleccionistas y museos juegan un papel preponderante en la promoción y difusión del trabajo de los artesanos. Algunos artesanos mantienen sus estilos y por tanto ganan un nicho del mercado por tal especialización. Los canales de comercialización son igualmente múltiples.

Para conseguir mejores condiciones, los artesanos han recurrido a agrupaciones, se encuentran organizados y es de esta manera como tratan de resolver sus problemas de comercialización; sin embargo, enfrentan otros obstáculos ya que no siempre la organización cubre las expectativas que los movió a agruparse. En el trayecto entre la producción y el consumo, una artesanía atraviesa por muchas fases, por muchas manos, por distintos lugares.

El primer capítulo del presente libro trata la producción de tapetes de lana en Teotitlán de Valle, localidad que ha adquirido relevancia por su éxito en esta actividad. En el segundo se documenta la producción alfarera que se lleva a cabo en San Bartolo Coyotepec y Santa María Atzompa, comunidades que tienen una tradición centenaria en este oficio. El tercer capítulo aborda el tallado de madera en las localidades de Arrazola, Tilcajete, y Tejalapam y se trata algunos casos de talladores destacados tanto en estas localidades como en otras regiones, entre los que se cuentan los hacedores de máscaras de la Mixteca y de la Costa. El capítulo cuatro hace un recorrido por las regiones en donde las mujeres se han involucrado en la elaboración de tejidos de algodón, lana y seda así como en bordados con hilos de algodón de colores y fibras sintéticas, ya sea en telares mecánicos, de cintura o bastidores. La reflexión pertinente al tema se encuentra inserta en cada capítulo, por lo que al final del texto se presentan preocupaciones de carácter más general.

La comunidad

En la entrada a Teotitlán del Valle se observa la prosperidad en la que vive una porción de los habitantes de este pueblo. Grandes y ostentosas edificaciones bordean la carretera que conduce al centro de la población; letreros en inglés y español anuncian la venta de tapetes de lana y reciben a los visitantes.¹ Estacionados en los patios de esas señoriales casas, vehículos de reciente modelo parecen confirmar la prosperidad de Teotitlán. "Eso no es cierto, son sólo espejismos", afirma contundente Rolando García, un joven artesano teotiteco, "es esa sólo una parte muy pequeña de Teotitlán, habría que conocer más allá de la calle principal y del centro. Si los visitantes recorrieran el pueblo, se darían cuenta del atraso y pobreza en que vive la



Las calles de Teotitlán del Valle, Oaxaca.

¹ William Word (1997) ha documentado la manera en la que las tradiciones teotitecas han sido deliberadamente utilizadas por los miembros de la comunidad para promover y consolidar la comercialización de sus tejidos con el turismo, como es el caso de uno de sus principales eventos rituales: *La Danza de la Pluma*.

mayoría de los teotitecos", expresa con pesadumbre. "Además, un gran número de jóvenes ha tenido que emigrar ante la falta de empleo y oportunidades de vida", tercia Óscar Martínez, teotiteco veinteañero dedicado a la elaboración de tapetes. "Si realmente se pudiera vivir decorosamente de los tapetes, no tendríamos que ir a sufrir la discriminación y el racismo en los Estados Unidos", agrega Óscar, que vivió en carne propia la discriminación, durante una temporada que trabajó "al otro lado" (Juan Martínez, 2002). Estos testimonios dan cuenta de la complejidad de las relaciones que se tejen alrededor de la producción artesanal en Teotitlán.

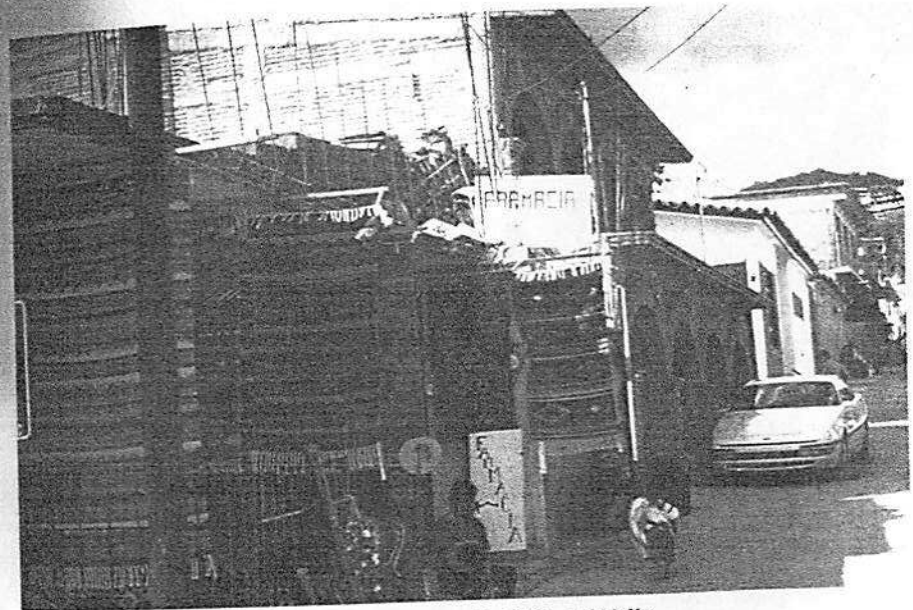
Tapetes multicolores con diferentes tamaños y diseños junto a los letreros publicitarios —en inglés, la mayoría— se despliegan a lo largo de las calles del poblado e invitan a conocer la producción dentro de los talleres familiares; es el recurso gráfico con que el artesano de Teotitlán atrae al turista extranjero. Para ello, los propios telares son parte de la "ambientación" de los negocios que venden tapetes.

Una característica que le da colorido al lugar son los múltiples tapetes que caen de lo alto de barandales y marquesinas de las casas o los otros tapetes, sujetos a la pared con clavos dentro de los caserones. Este paisaje se observa desde la entrada del poblado, en las enormes casas ahora situadas ahí, pasa por la calle principal y se acentúa conforme se llega al centro.

En las calles, desde las siete de la mañana se puede percibir en cada rincón el dinamismo de Teotitlán: por la mañana en el andar de las mujeres con sus grandes canastas bajo el brazo en trayecto hacia el mercado.



Venta de tapetes en una calle de Teotitlán del Valle.



Venta de tapetes en Teotitlán del Valle.

Mujeres de edad avanzada caminan vestidas con enredo, ceñidor, blusa bordada o camisa de encajes, van peinadas a dos trenzas enrolladas encima de la cabeza.² A la vez, se aprecia el recorrido de mujeres jóvenes con vestidos "modernos":³ cabello suelto o en una trenza. Explican que la ropa moderna es más cómoda para el trabajo diario, y es por esta razón que han optado por cambiar el enredo de manta por los vestidos de algodón; la blusa bordada por camisetas. Sin embargo, ambos grupos comparten el uso del mandil y las arracadas.

² Las ancianas utilizan una falda de manta teñida con cochinilla (roja, guinda) hecha en el telar, un ceñidor hecho en el telar de cintura, y blusas de manta bordadas a mano elaboradas por la dueña con flores de colores; a veces usan encima una camisa. A las trenzas les entretejen listones de colores. Las señoritas no usan el café porque "es para las casadas". Tampoco se usa ni el blanco ni el negro.

³ En la comunidad, es de esta manera como se conoce la ropa confeccionada con algodón o con fibras artificiales.

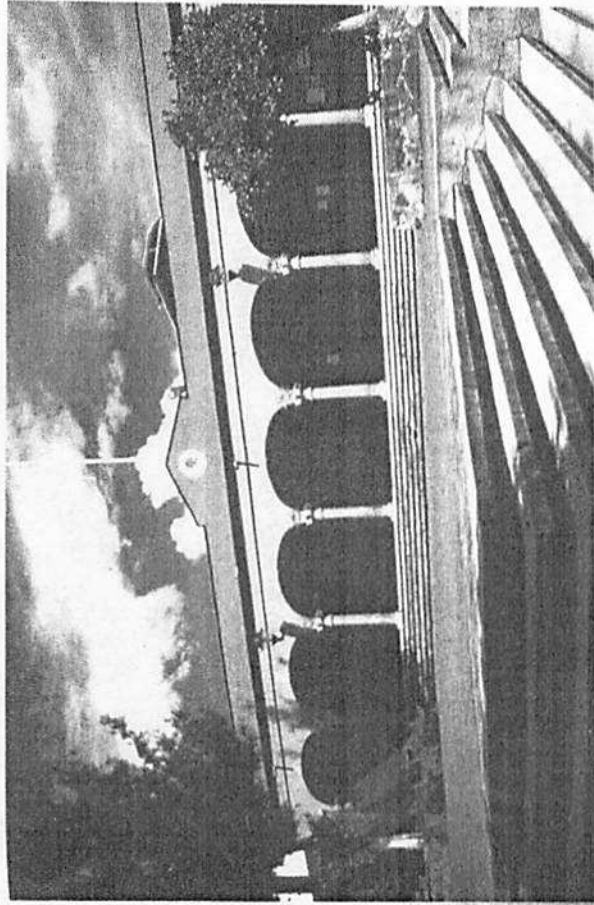
El vestido es un ejemplo cotidiano de la mezcla teotiteca, pues las mujeres jóvenes visten el traje de enredo sólo como traje típico para los desfiles, y cada vez usan más el cabello corto, maquillaje y pantalones; las de mayor edad recuerdan: "Antes era puro dos trenzas, con su raya derecha en medio. *Ahorita* ya no, la mujer se puede cortar el cabello, ponerse fleco y peinarse como ella quiera" (Josefina). Las más jóvenes cuentan también por qué han cambiado su apariencia: "Yo uso el maquillaje porque en Tijuana se usa mucho, y como me acostumbré a la vida de allá, pues ahora lo uso siempre" (Rafaela).

La comunidad cuenta con cinco secciones; las calles tienen nombre, lo que facilita a los visitantes la ubicación de los domicilios. Los servicios públicos más importantes se ubican en el centro: la Presidencia Municipal, el servicio postal, la escuela primaria, la parada de camión y el servicio de taxi, el museo comunitario, el mercado de artesanías, la iglesia de la comunidad y el hotel-restaurant *El Descanso*. También se hallan numerosas tiendas y variedad de anuncios y talleres de telar de pie, cuyo sonido y movimiento atrapan la atención del visitante invitándolo a observar la elaboración del tejido y a preguntar por el precio de algún tapete.

Teotitlán se localiza en el Distrito de Tlaxiaco, al este del Valle de Oaxaca, uno de los tres brazos que forman la región de los Valles Centrales,⁴ a 29 kilómetros de la ciudad de Oaxaca. El municipio de Teotitlán del Valle se compone de la cabecera municipal, asiento del ayuntamiento del mismo nombre, y de Santiago Ixtaltepec, su única agencia municipal. Este territorio se encuentra situado en las estribaciones de la Sierra Norte de Oaxaca y colinda al norte con los municipios de Santa Catarina Ixttepeji y Santa Catarina Lachatao; al sur, es vecino de la población de Tlaxiaco y al suroeste de San Francisco Lachigolo; en el sureste limita con Santa Ana del Valle; al oriente tiene a la población de Díaz Ordaz, y al occidente, con los municipios de Santa María del Tule y Santo Domingo Tomaltepec.

Según los datos censales del año 2000, su población está compuesta por 5 562 habitantes, de los cuales 2 672 son hombres y 2 890 son mujeres; una proporción importante de los teotitecos, 3 906, son hablantes de lengua zapoteca: 1 887 hombres y 2 019 mujeres, y casi todos dominan el zapoteco

⁴ Los otros dos se extienden hacia el sur a Ocotlán y al norte hacia Etla. El brazo de Tlaxiaco del Valle se baña por el río Salado que fluye hacia el oeste para unirse al río Atoyac cerca de la ciudad de Oaxaca.



El palacio municipal de Teotitlán del Valle.

pues el censo registró que 99.66% de los habitantes de cinco años y más habla una lengua indígena (INEGI, 2001).

Teotitlán del Valle es considerado uno de los pueblos más antiguos del estado de Oaxaca; era ya un asentamiento antes de la llegada de los españoles. En náhuatl, el nombre de Teotitlán se traduce como el *lugar de Dios* o *de Dioses*, y parece que fue designado así por los aztecas. El significado de este nombre es una evidencia del valor religioso otorgado al sitio por los distintos pueblos prehispánicos que habitaban la zona. Sin embargo, los teotitecos actuales utilizan también el nombre en lengua zapoteca; para ellos el pueblo se llamaba originalmente *Xaaagui*, palabra zapoteca que en lengua española quiere decir *debo de la peña*, aludiendo a su localización en las faldas de los cerros *Gie Bets* y *Giel Ba* de la Sierra Norte (Jasso: 1982: 18).

Teotitlán mantiene una pujante identidad comunitaria que se conserva gracias a la vitalidad de algunas prácticas colectivas. En este propósito comunitario juegan un papel destacado la permanencia del zapoteco, la participación en las instituciones sociales y culturales que reproducen las

relaciones de parentesco, y ahora también la producción de los textiles de lana (Stephen, 1998: 40). En esta comunidad —al igual que en muchas otras localidades oaxaqueñas— las relaciones entre sus habitantes son revitalizadas y reorganizadas cotidianamente en función de las ceremonias y rituales que allí se llevan a cabo, tanto de manera privada como pública. La mayor parte de esta vida ceremonial y ritual está relacionada con la celebración de fiestas familiares, bodas, bautizos, santos, y las fiestas patronales. Todas estas relaciones se mantienen gracias a un modo de vinculación comunitaria llamada *Guelaguetza*. Ésta es una palabra que en lengua zapoteca quiere decir "ayuda mutua", "cooperación",⁵ y que se transforma en una práctica que reproduce la vida comunitaria.

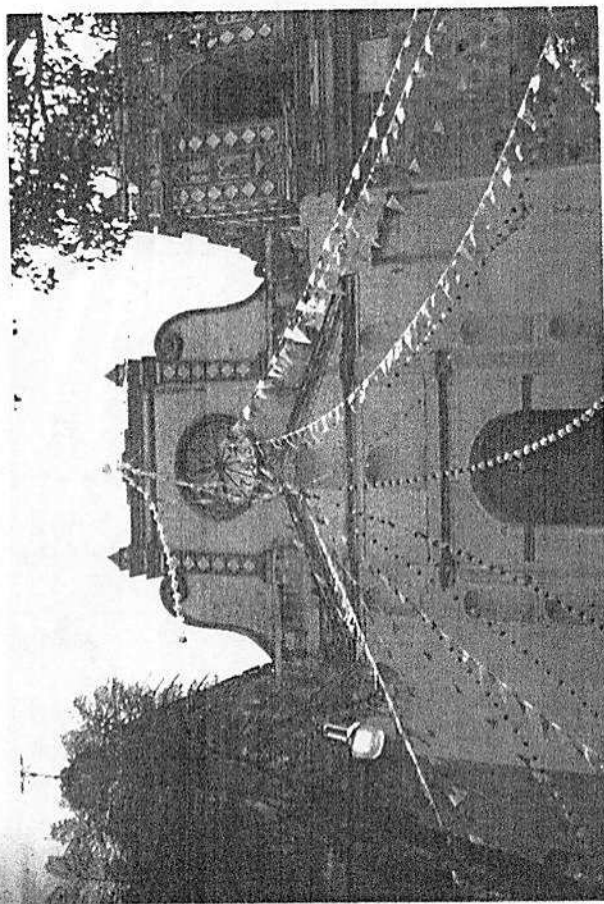
En Teotitlán, las ceremonias rituales se fortalecen cada día asociadas al dinamismo de la economía local basada en la producción de los tapetes de lana y en los envíos de las remesas por parte de los teotitecos que han emigrado a Estados Unidos y a otras partes del norte de país. Tras un largo periodo de arduo trabajo, logran ahorrar y hacerse de un capital con el cual esperan regresar a su comunidad para establecerse y trabajar por su cuenta como propietarios de un negocio. La continua emigración a Estados Unidos, que ocurre básicamente desde los años cuarenta promovida por el conocido *Programa Bracero*, se intensificó en los sesenta y setenta, aunque esta vez se trataba de una emigración de trabajadores "sin documentos". De acuerdo con una encuesta realizada en 1986, 63% de las unidades domésticas de Teotitlán declararon que por lo menos uno de sus integrantes había emigrado a Estados Unidos (Stephen, 1998).

El proceso migratorio ha modificado varios de los aspectos de la vida comunitaria, sus efectos pueden notarse hasta en la arquitectura, ahora muchas de sus casas tienen una apariencia diferente a la que tenían años atrás. De esta situación es fácil percatarse, ya que en la entrada de la comunidad se están construyendo viviendas de proporciones que rompen con la

⁵ La *Guelaguetza* da nombre a la fiesta que año con año se realiza en la ciudad de Oaxaca en los últimos dos lunes del mes de julio, por lo que también es conocida como los *Lunes del cerro*. La celebración reúne las manifestaciones folclóricas de las distintas culturas indígenas y regionales de Oaxaca. *Guelaguetza* es, pues, una expresión arraigada entre los oaxaqueños y asociada a la identidad tanto de los grupos indígenas de esta entidad como a los habitantes del estado en general. Esta festividad tiene una duración de aproximadamente diez días y se extiende por diversos puntos de la geografía urbana (Lizama, 2003).

arquitectura que predominaba en Teotitlán cuando era una comunidad básicamente campesina.

Las ceremonias se han fortalecido de alguna manera por el comercio de tapetes que favorece la atracción turística. Así los teotitecos permiten que parte de los elementos que dan sustento a su identidad estén también disponibles para el consumo de un público más amplio (Stephen, 1998: 230) conformado principalmente por compradores de tapetes y turistas. En la actualidad existen siete fiestas importantes en el pueblo: *Semana Santa*, que se inicia el Lunes Santo, y termina una semana después del Domingo de Resurrección; *Nuestro Señor de la Preciosa Sangre*, que se celebra el primer miércoles de julio con una semana de duración; *Nuestra Señora de la Natividad*, el 8 de septiembre y dura tres días; *Nuestra Señora del Rosario*, celebra el segundo domingo de octubre durante tres días; el día de *Todos los Santos*, los días 1 y 2 de noviembre; la *Virgen de Guadalupe*, el 12 de diciembre; la *Navidad*, que comienzan el 15 de diciembre con las posadas y termi-



La iglesia en Teotitlán del Valle de fiesta.

na el 25 de diciembre. Estas celebraciones son patrocinadas por todo el pueblo, y el comité del templo es el encargado de organizarlas, aunque si alguien lo desea, puede ser mayordomo, pero hoy esta práctica se ha abandonado en Teotitlán.

También existen otros rituales que se llevan a cabo de forma íntima, sin la participación del turismo: las bodas, bautizos, cumpleaños, confirmaciones, y recientemente la inauguración de las casas, que se ha convertido en hecho frecuente debido al vigor de la economía local.

Estos rituales requieren a veces de años de preparación (por ejemplo en el caso de una boda), involucran a múltiples integrantes de la localidad y fortalecen los lazos comunitarios, que se intensifican al aproximarse la fecha de la fiesta, pues es el periodo en que se requiere de la activa participación en los preparativos. Los rituales de carácter doméstico se realizan de forma especial gracias a la *guelaguetza*, al trabajo común, a las redes de parentesco en correspondencia a los rangos de edad y prestigio existentes en la localidad. Así es posible realizar ceremonias que requieren de grandes inversiones de tiempo y dinero.

Los teótlitecos mantienen la *guelaguetza* como un sistema de intercambio de bienes y servicios, donde una familia apoya a otra a través de préstamos de productos, dinero y trabajo para el ritual. A lo largo del año se involucran en compromisos familiares en los que deben "entregar su *guelaguetza*". Cuando el momento importante llega, se recupera a un solo tiempo y de una sola vez la inversión que durante años se ha "entregado" a otras personas en la relación comunitaria. Las personas que recibieron esta ayuda tienen que devolver el préstamo cuando se les requiera. Minerva, una joven de Teotitlán resumía de esta manera: "la *guelaguetza* es un compromiso que se hace con la otra familia y que hay que cumplir". Cada familia registra estos intercambios en cuadernos especiales, en ellos llevan un recuento riguroso de lo que han recibido y por tanto de lo que tienen que devolver en el momento que se los soliciten. Ésta es una práctica que implica necesariamente la reciprocidad; es un intercambio en el que quien recibe, está obligado a devolver en la misma forma.

Durante una fiesta el trabajo es arduo: se inicia con una semana de anticipación, la jornada da principio a las cinco de la mañana y culmina alrededor de las once de la noche. Generalmente, dos días antes de la celebración se trasladan familias completas al lugar de la fiesta para ayudar con su mano de obra a la familia anfitriona. Brindan trabajo especializado, según sean hombres o mujeres. A los primeros les toca cortar la leña, bus-

car y almacenar agua, matar puercos, instalar áreas sombreadas, así como colocar mesas y sillas para los invitados; a las segundas corresponde la molienda del maíz, la elaboración de las tortillas y de la comida del día. A colaborar acuden familiares, ahijados, compadres, y amigos cercanos. Es importante resaltar que solamente las personas que fueron invitadas pueden asistir a estas celebraciones.

Para que las tareas se desarrollen adecuadamente es necesario que los rangos de edad y de prestigio existentes en la localidad se respeten de forma cabal, esta práctica se puede observar, por ejemplo, cuando se organizan las mujeres para cocinar: las jovencitas se dedican a las tareas más arduas como moler maíz, la elaboración del teiate (bebida fría a base de maíz y cacao), la preparación de tortillas, etc., mientras que las mayores se dedican a organizar el trabajo, ellas son quienes deciden qué es lo que se hará y en qué orden, consideran lo que hace falta, en dónde se requiere mayor ayuda y supervisan la preparación de los alimentos.

Las mujeres tienen el control de los gastos y la contabilidad de las *guelaguetzas* recibidas y de las que faltan por recibir; asimismo, las mujeres de "casa" (parientes más cercanas) son las últimas en comer, generalmente después que los hombres.

En cada celebración ya sea boda, bautizo o graduación, los padrinos son el centro del ritual, reciben grandes cantidades de comida y son los primeros en ser atendidos. Este compadrazgo es hereditario; es decir, si los padres fueron padrinos de algún miembro de la familia, los hijos siguen con esa tradición, de esta manera, perpetúan la relación entre las familias.

Así, una buena parte del ceremonial comunitario se lleva a cabo en un ámbito privado. Las mayordomías,⁶ fiestas comunitarias por excelencia, han dejado de practicarse. Las 22 mayordomías existentes en 1931 eran obligatorias, pero poco a poco fueron abandonando este carácter y consistentemente han dejado de existir. Para 1984 sólo dos de ellas tenían vigencia, sin embargo actualmente es muy difícil encontrar a un mayordomo pues representa un cuantioso gasto. No obstante, la conmemoración al santo patrón se sigue celebrando ya que han organizado comités para las fiestas patronales, todo el pueblo tiene participación.

⁶ Fiestas al santo patrono de la comunidad auspiciadas por un integrante de la misma como parte del sistema de cargos.

Aun cuando las mayordomías hayan perdido vitalidad, el sistema que las mantenía continúa operando en otras ceremonias domésticas. La guelaguetza es ineludible y permite a una familia prepararse para cuando lo requiera.

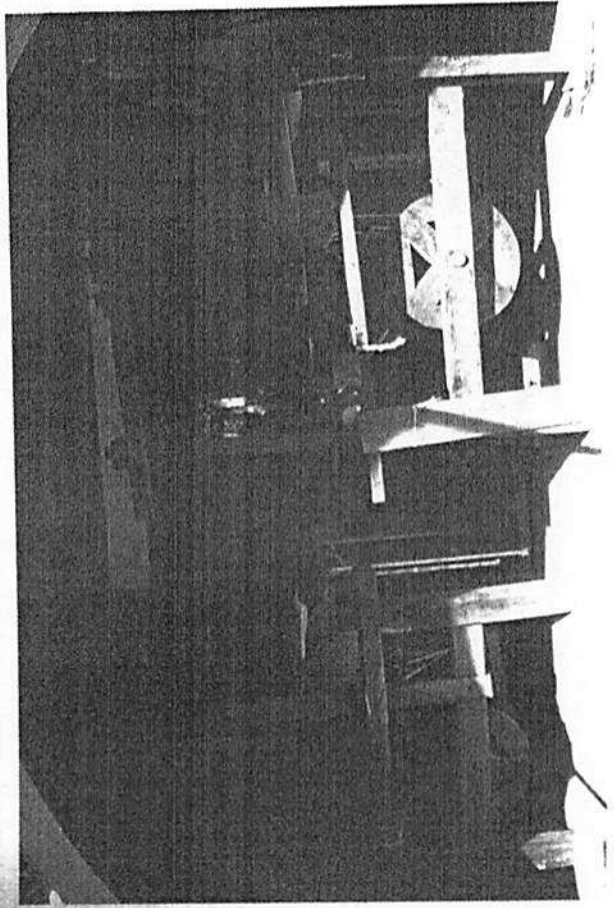
Estos datos permiten apreciar la importancia y significado que han alcanzado las celebraciones domésticas, ya que el dinero que antes se utilizaba para las fiestas patronales, actualmente es destinado a los rituales familiares. La cotidianidad de las familias teótitecas transcurre entre la realización de rituales colectivos donde los turistas forman parte importante y la reproducción de las costumbres locales que se llevan a cabo de forma privada.

La economía en Teotitlán del Valle

En el siglo xx, la economía de Teotitlán sufrió varias transformaciones. A principios de siglo la gran mayoría de los teótitecas se dedicaba a la agricultura, aunque fuera como actividad secundaria; para entonces alrededor de 40% de la población también se ocupaba en labores artesanales y algunos era su actividad principal, mientras que un número muy reducido se dedicaba al comercio; dicha situación cambió sustancialmente finales del siglo. Un ejemplo de los cambios en el ámbito laboral lo señala claramente el hecho de que en 1979, 54.3% (811 personas) de su Población Económicamente Activa (PEA) se dedicaba a la artesanía y 35.2% (481 personas) a la agricultura. Hoy, del total de la PEA, 64.45% (1 447 personas) se dedica a la elaboración de artesanías, principalmente tapetes de lana, mientras que sólo 11.22% (252 personas) a la agricultura, la ganadería o ambas (INEGI, 2000). Además el grupo de comerciantes ha crecido de modo significativo, representa más de 10% de la población (cf. Stehen, 1993: 32). Este proceso de diferenciación ha dado lugar al surgimiento de nuevas ocupaciones, entre las que destacan la de músico, panadero, velero y chofer.

La migración no sólo ha promovido cambios en la organización del trabajo, también lo ha hecho en otros ámbitos de la vida de los teótitecas. Por ejemplo, la mano de obra femenina ha dejado de circunscribirse a las actividades ceremoniales o al cuidado y reproducción de la futura fuerza de trabajo (Stephen, 1998); actualmente, las mujeres teótitecas se desempeñan como productoras de tapetes y algunas como las comercializadoras directas.

El sistema de trabajo también se ha modificado y la diferenciación social ha introducido cambios en la organización de la producción, pues ahora existen varios talleres que emplean entre 10 y 15 trabajadores; otros ocupan a uno o dos empleados; otros recurren al sistema de pago por pieza, estrategia de la que hablaremos más adelante. Aun con las contrataciones externas, en la gran mayoría de los talleres el trabajo familiar es de suma importancia para la producción de tapetes. En el interior de cada vivienda se pueden observar telares de varios tamaños que son ocupados por los diferentes miembros que integran la familia. Por lo general, cada taller familiar trabaja de manera independiente. Las particularidades del resultado de la unidad doméstica son de tal importancia que es a la familia a la que se le atribuye la autoría de una pieza. Tal es el caso de las piezas de Fidel Cruz, las cuales son de la Casa Cruz. Lo mismo sucede con los tejedores renombrados, como es el caso del señor Isaac Vásquez (Hernández Díaz *et al.*, 2000).



Un taller donde se elaboran telares en Teotitlán del Valle.

Herramienta y materia prima en la producción de los tapetes

La gran mayoría de los artesanos que utilizan el telar de pedal o de pie se encuentran en los Valles Centrales de Oaxaca. En ciertos poblados de la Sierra Sur también manufacturan prendas utilizando este instrumento, pero se trata hasta ahora de unos cuantos talleres.

En Teotitlán del Valle el arte de tejer en telar de pedal se ha desarrollado de tal manera que hoy se le reconoce como una comunidad de artesanos tejedores. Por el éxito de los artesanos teotitecos, su comunidad ha sido objeto de estudio de distintos enfoques y disciplinas académicas. Estudiosos e investigadores nacionales y extranjeros (Redfiel y Tax, 1952; Taylor, 1960, 1966; Segura, 1982; Silva Ruiz, 1980; Cohen, 1988; Wood, 1982, 1984; Cook y Binford, 1990; 1995; Hernández-Díaz *et al.*, 2000) se han concentrado, unos, en la economía de la producción textil, otros en el sistema de cargos en la comunidad,⁷ algunos más en la representación estética de los tapetes.

Entre los trabajos más recientes se pueden mencionar el de Stephen sobre los cambios en los roles de género y la diferenciación entre comerciantes y tejedores (1991, 1998); el de Forcey que se ocupa de describir la manera en la que la familia Cruz ha conseguido construir una imagen propia, (1999); mientras que Stanton (1999) hace un recorrido entre varios de los más afortunados tejedores y Wood (1993) señala los pormenores de los efectos del mercado globalizado en la producción de tapetes teotitecos.

La producción de tapetes en Teotitlán del Valle ha sido una de las actividades artesanales que mayor éxito ha tenido y, por tanto, que mayor atención ha recibido de quienes se dedican a la difusión y promoción cultural en Oaxaca. Aunque concentrado en Teotitlán, el conjunto de comunidades tejedoras incluye históricamente a las comunidades vecinas de Santo Domingo Díaz Ordaz, Santa Ana del Valle,⁸ y a un nivel limitado, Macuil-

⁷ En Teotitlán del Valle el sistema de cargos es una jerarquía de servicios que los miembros de la comunidad prestan a la población para vigilar y hacer cumplir las costumbres tradicionales y el orden público en la circunscripción territorial de su pueblo (Segura, 1982).

⁸ Al igual que los habitantes de Teotitlán, los de Santa Ana se han consagrado históricamente a la confección de tapetes de lana. En la actualidad la gran mayoría de los habitantes de este lugar se dedican a esta actividad, sólo que aquí la organización de proceso productivo ha sufrido cambios importantes. Los habitantes de Santa Ana se dedican a trabajar por encargo.

xóchitl. En la época prehispánica tejían para el consumo local, así como para el pago de tributos, prendas de algodón que las mujeres elaboraban con telares de cintura. La primera evidencia documentada del tejido en Teotitlán se encuentra en las *Relaciones geográficas*, donde se afirma que Teotitlán pagaba tributo a Zaachila con mantas de algodón (Acuña, 1984: 335). También es probable que los teotitecos les hayan pagado tributo a los aztecas, directa o indirectamente (Barlow, 1949).

Es importante señalar que la introducción del tejido en telar de pedal se debe a los españoles y data del siglo xvi. Según citan varios investigadores, el primer obispo de Antequera trajo la lana a Teotitlán entre 1535 y 1555, en una acción que cambiaría el futuro de la comunidad. Los religiosos, además de llevar el telar para aprovechar la experiencia en el oficio de los teotitecos, también organizaron la actividad de tal modo que no faltara el insumo necesario, importaron ganado lanar de Europa para su crianza en Tlalixtác, población que proveería de lana a los telares de los teotitecos (Iturrigarria, 1953: 75; Stephen 1998: 142; Cohen, 1999: 44).

Los teotitecos se apropiaron del telar de pedal español para producir sus tejidos hoy hechos de lana, abandonando el telar indígena de cintura y las fibras de algodón. Para mediados del siglo xvii la industria de cobijas y sarapes de lana ya era una actividad económica importante en Teotitlán, Santo Domingo del Valle (ahora Díaz Ordaz), Mitla, Tlacolula y Macuilxóchitl (Chance, 1982).

Antequera, la ciudad principal de la región —a la que se nombró Oaxaca de Juárez en 1872, al fallecer su ilustre residente Benito Juárez—, contaba con un número reducido de pequeñas fábricas textiles a fines del siglo xviii. La industria del tejido se localizaba ante todo en las comunidades indígenas. El tejido en telar de pedal conservó su importancia en la economía de la ciudad hasta fines del siglo xix, pero sufrió un descenso que continuó a lo largo de las primeras décadas del siglo xx. En 1926, año en que Plutarco Elías Calles asumió la presidencia, la industria del tejido en telar de pedal de Teotitlán parecía haber entrado en una fase de estabilidad. La cantidad de comerciantes iba en aumento y el comercio en mula se expandía a la Sierra de Juárez y a Chiapas. Los años avanzaron y la producción y elabo-

Para algún comerciante de Teotitlán. Algo parecido sucede en Díaz Ordaz, aunque de manera más limitada (Cook y Binford, 1993: 64-65; 1995: 197-198).



La señora Eulalia García tejiendo un tapete en Teotitlán del Valle.

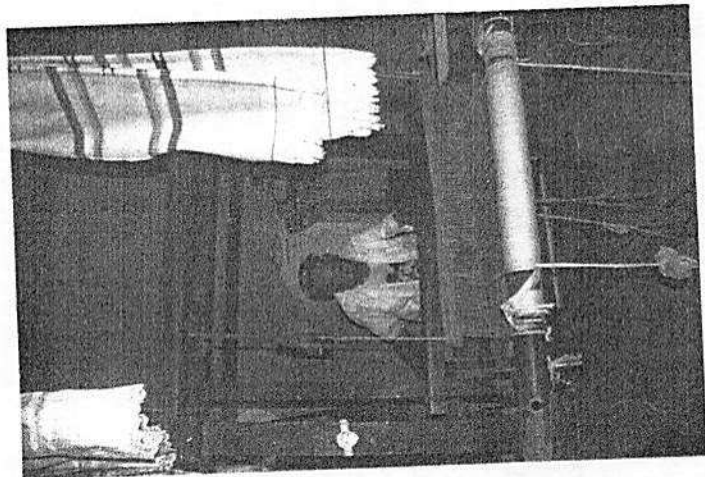
ración de tapetes en Teotitlán del Valle, aunque con altibajos, se han consolidando poco a poco. Van autores (Silva, 1980; Stephens, 1991; Clements, 1990; Ornela López, 1982; Vargas-Barón, 1996) coinciden al señalar que la construcción de la Carretera Panamericana en 1943 y la promoción de las artesanías indígenas por el gobierno federal fueron factores muy importantes para el desarrollo de la economía de los Valles Centrales de Oaxaca; entre ellas, la producción de tapetes en Teotitlán, aunque no todos los productos corrieron la misma suerte.

La principal herramienta para el tejedor teotiteco es el telar de pie que se manufactura en la propia comunidad. Este instrumento se ha modificado poco a poco en beneficio de los tejedores. En 1928 y 1929 construir un telar costaba 3 pesos, mucho dinero para entonces. Los telares antiguos eran rústicos y muy pesado para su hechura se usaba el hacha y no quedaban bien ensamblados como los telares actuales. "Anteriormente amarraban con mecates las esquinas, casi sin mesa era lo que usábamos; ocupaban cualquier arcón y se movían mucho. Poco a poco una persona llamada Mauro empezó a hacerlos mejor armados" (Arnulfo Gutiérrez Lorenzo, junio 2002). Los telares más comunes son de 1.60 por 2 metros. Actualmente hay telares desde de 60 centímetros, hasta de 4 o 5 metros de ancho. La lana es la materia prima en esta manufactura.

Los teotitecos reconocen diferentes calidades de lana, las cuales —dicen— varían de precio dependiendo del tiempo que se deje pasar entre una trasquilada del borrego y otra, pues lo que determina la calidad es el largo del pelaje. A mediados de 2002, un kilo de lana tenía un costo de 8, 12 y 18 pesos para largos de respectivamente 4, 6 y 8 meses de los borregos.

Para algunos artesanos de Teotitlán, la mejor lana procede de la Mixteca y es de mayor calidad que la de Valles Centrales porque llega limpia, lo que facilita el proceso de elaboración del hilo.

La elaboración de un tapete requiere de un complicado y minucioso proceso. Comienza con la compra del material en bruto o "en greña".⁹ Se consigue en las comunidades de Tlacolula y Díaz Ordaz; o van personas de estas comunidades a ofrecer la lana a los teotitecos compradores. Un kilo cuesta entre 8 y 10 pesos y no se consiguen descuentos, aun cuando la compra sea voluminosa. Ya que se adquirió, la lana se clasifica por colores: gris, blanco, beige y negro; se lava en el río, y para ello, la acarrearán en tenates de palma. Si la cantidad de lana a lavar es muy grande, algunos la transportan en vehículos. Ya lavada, se enjuaga tan sólo con agua y no se utiliza jabón, se pone a secar. Algunas personas la llevan a sus casas, pero otras prefieren seguir lavando en la orilla del río. Así lo hacen sobre todo quienes no secan sobre las piedras a la orilla del río. Así lo hacen sobre todo quienes cuentan con vehículo porque mojada pesa considerablemente y no es posible trasladarla en canastos. Ya seca, la lana se carda,¹⁰ lo que generalmente es realizado por señoras. Después se hilan y hacen madejas utilizando una



Artesano teotiteco tejiendo con telar de pie.

⁹ Se le llama lana "en bruto" o "en greña" a aquella que todavía tiene toda la basura que encontraron cuando se la cortaron al borrego.

¹⁰ Cardar significa peinar la lana hasta convertirla en una capa delgada y fina, para después hacer el hilo.

rueda que se coloca en un banco.¹¹ Ya hechas las madejas, se lava el hilo con amole, un jabón de origen vegetal usado desde tiempos prehispánicos. El amole es un tubérculo que se consigue en el monte. El lavado no se hace con jabón industrial ya que el amole limpia y deja un sabor agrio que ahuyenta a los insectos. La pasta de amole se prepara machacando el tubérculo en agua. En una tina con agua se mezcla el hilo y el amole preparado, y se dejan remojando un día entero. Al día siguiente se enjuaga y se cuelga a secar en un palo. Entonces queda lista para tejer los tapetes con sus colores naturales o teñida, a criterio del tejedor.

Para teñir los hilos, los artesanos usan dos tipos de tintes: naturales (colorantes vegetales o animales) o anilinas, que son más baratas. Cuando se tiñe con anilinas se utiliza el ácido acético, que se emplea para fijar el color en el hilo¹² y se consigue en las tiendas de la localidad. El manejo de los colorantes debe realizarse con sumo cuidado, ya que es muy peligroso, pues puede dañar los ojos irreversiblemente.

El colorante animal más utilizado es la cochinilla, insecto que se cultiva en el nopal; los vegetales se sacan de árboles tales como el añil, el huisache, el pirul, el musgo de roca; también se utiliza la alfalfa y las cáscaras de nuez y de granada. Los colorantes vegetales se pueden conseguir en el monte y resultan más económicos que la



Mostrando la grana cochinilla con que se tiñe el hilo para los tapetes en Teotitlán del Valle.

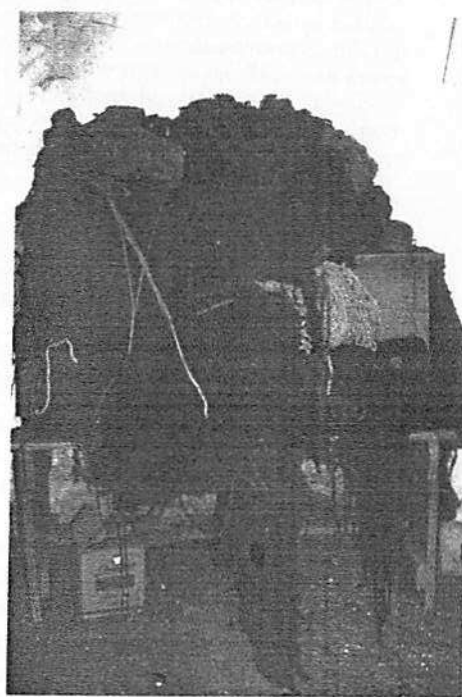
¹¹ Los bancos son de madera y tienen tres funciones: hilar, hacer las madejas y hacer los canillos.

¹² Existen colorantes que se fijan directamente en las fibras. En la mayoría de las veces es necesario el empleo de ciertas sustancias químicas naturales o sintéticas llamadas *mordentes*.

cochinilla, que requiere de criaderos especiales para su producción.

De la cochinilla se obtiene el color rojo intenso o tonos de escarlata, púrpura y carmesí; del añil o índigo, el azul; del huisache, el color negro; del musgo de roca, los tonos cafés; de la alfalfa, el verde; de la cáscara de nuez, tono café tenue y de la granada rosa tenue. De que se quiera obtener un tono tenue o más intenso, depende el tiempo que se deja hervir la mezcla de colorante e hilo. Luego se seca en el sol. Cuando el hilo está seco, se hacen canillos en el banco y por último se empieza a tejer el tapete con el diseño, tamaño y colores deseados.

Para la cochinilla de los valles centrales se utiliza como fijadores el jugo de limón, la hoja de tejute, ceniza, limón seco molido. Para el añil que se consigue en Niltpec —una localidad situada en el Istmo—, se usan como fijadores, la



Madejas de hilo para el tejido de tapetes en Teotitlán del Valle.

cuyo cometido es modificar la estructura molecular de las fibras de manera que permita la incorporación a ellas del tinte en forma permanente. El mordente sirve tanto para fijar el color como para modificar el pH (potencial de hidrógeno) por medio de bases alcalinas o ácidas y así poder obtener distintos tonos de un mismo colorante, y es indispensable para los tintes vegetales. La mayoría de mordentes se usa de manera cuantitativa: a diferentes cantidades de mordentes se producen diferentes resultados porque una cantidad excesiva de mordente daña la fibra; para ello, el mordente puede diluirse en agua en una solución porcentual o bien medirse en gramos. Existen diferentes métodos de mordentado, sin embargo, son tres los más usuales: mordentar antes del tinte, mordentar cuando se tiñe y mordentar antes y después del tinte.

lejía de tequezquite, muicle, lejía de ceniza y orina de vaca. El musgo de roca se consigue en Teotitlán y se fija con sal natural y vinagre casero. El huisache también se encuentra en Teotitlán y se fija con alcaparroza.

Una vez conseguidas las herramientas y la materia prima, el trabajo de tejido se puede iniciar. La señora Reynalda Pablo Bautista, artesana, resume el proceso de elaboración:

Utilizamos plantillas en algunas ocasiones para seguir los modelos más solicitados como: "la flor mexicana", "el calendario azteca", "el águila" y "los ídolos". Después se procede a la preparación de la urdimbre y la preparación de canillas [...]. Un carpintero las fabrica de carrizo o madera y sirven para cardar y dar forma a la lana. Colocamos el color que queremos en la lanzadera y se dan cuatro vueltas. Luego ponemos los hilos del color que nos gustan y tejemos rayas de 50 o 60 centímetros, depende del diseño, así se marca el diseño en la urdimbre. Terminando de tejer, repetimos el diseño desde el tejido inicial, y así nos seguimos.

Al terminar un tapete se lava sobre una piedra grande, primero los flecos con agua caliente y amole machacado, después todo el sarape enrollándolo y girando el rollo. Con la mano se rocia durante una hora y sin cesar agua caliente con amole. Después llevan el tapete al río para enjuagar los restos del amole. El tiempo necesario para completar el proceso dependerá del tamaño del tapete y lo complicado del diseño requerido.

Relaciones laborales y comerciales

Son varios los actores sociales que se encuentran involucrados en la producción y venta de las artesanías, no sólo los artesanos; están ahí también los comerciantes o intermediarios, los promotores, los clientes, los acaparadores. Todos ellos intervienen en el proceso que va desde la producción hasta el comprador final. Los artesanos teóaticos están conscientes de la posición que ocupan en esta complicada organización laboral y comercial; saben perfectamente quiénes son comerciantes, intermediarios, acaparadores, quiénes venden mano de obra y para qué lo hacen; conocen las diferencias socioeconómicas existentes entre unos tejedores y otros.

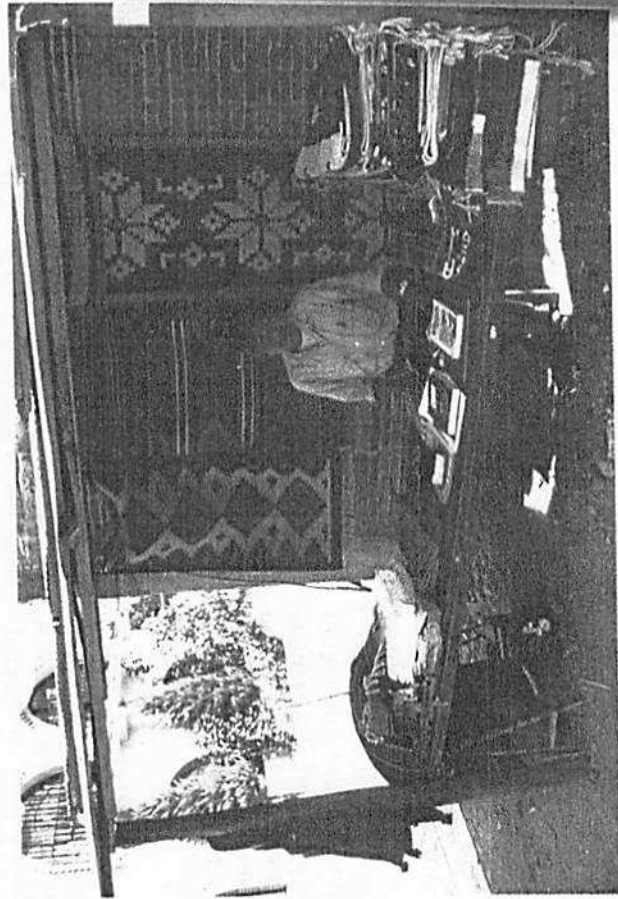
En Teotitlán se observa por lo menos tres formas de organización para la producción (Stephen; 1998). Una es la de los tejedores que trabajan en talleres familiares: compran la materia prima y comercializan ellos mismos

sus piezas. La segunda incluye a aquellos trabajadores contratados por talleres: trabajan por pieza, en ocasiones ellos mismos compran la materia prima o también puede ser que el comerciante (intermediario) sea quien se las proporcione y sólo les paga la mano de obra.¹³ La tercera es la de los tejedores agrupados en cooperativas: esta forma de organización es reciente (10 años aproximadamente), en ella la materia prima y los préstamos de dinero son requeridos por la organización, además la comercialización se realiza en exposiciones conjuntas; pero el dinero de la venta de cada tapete le corresponde a su creador. En estas asociaciones participan hombres y mujeres.

Otra forma de producción de tapetes se encuentra fuera del ámbito comunitario. Varios talleres que producen tapetes teóaticos se han trasladado, instalado, o formado en la ciudad de Oaxaca, en las ciudades fronterizas del norte de México (especialmente en Tijuana y Mexicali), o en ciudades del sur de Estados Unidos. Cada una de estas formas de producción tiene sus particularidades y diferencias; sin embargo, éste es el marco general sobre el cual se realiza el trabajo del artesano teóatico.

En la década de los setenta, al abrirse el mercado turístico y estadounidense a los textiles teóaticos, los empresarios locales comenzaron a reinvertir en la producción de textiles y a emplear mano de obra externa a la familia, pagándoles inicialmente con dinero ganado en Estados Unidos. Las relaciones locales de mano de obra asalariada fueron iniciadas por hombres que pagaban a otros mientras estaban en Estados Unidos para que trabajaran en el campo y, después, para la producción de textiles por pieza. Al expandirse la demanda estadounidense de textiles teóaticos las mujeres suplieron la escasez de mano de obra masculina. A partir de los años setenta, las mujeres adultas y las niñas comenzaron a tejer en grandes cantidades; actualmente lo siguen haciendo, además de ocuparse en las

¹³ En este proceso también han sido involucrados tejedores de otras poblaciones. Los comerciantes de Teotitlán contratan a productores de Santa Ana del Valle, Villa Díaz Ordaz o San Miguel del Valle. Los acaparadores se valen de que para poder vender es necesario contar con un amplio acopio de artículos que permita a los clientes escoger entre varios tamaños y diseños. Con esta forma de organización del trabajo los comerciantes se ahorran el pago de locales, de los medios de producción y de los gastos relacionados con la producción: luz, agua, mantenimiento, seguro social (mayores detalles de esta situación en Cohen, 1999: 43-54; y Hernández-Díaz et al., 2001: 106-109).



Artesano vendiendo sus tapetes en Teotitlán del Valle.

actividades domésticas, que son fundamentales en la vida diaria.¹⁴ Y no sólo las mujeres están trabajando, también los niños se involucran en el proceso de elaboración del tapete, ya que a los siete u ocho años comienzan la experiencia e historia de un tejedor teotiteco. El conocimiento necesario para crear tapetes se transmite de generación en generación. Para ello los niños comienzan la instrucción desde los seis o siete años de edad y lo primero que aprenden es a cardar y formar los hilos. A los doce años de edad, están listos para realizar sus primeros tapetes, lo que quiere decir que la instrucción familiar dura aproximadamente cinco años. Hay niños que desde muy temprana edad quieren empezar a tejer, pero esto no es muy recomendable, puesto que las medidas del telar no corresponden a su estatura.

¹⁴ Con respecto al papel de la mujer teotiteca y del análisis de las actividades que forman parte de los elementos identitarios, Lynn Stephen (1998) aborda el tema con detalle.

tura y tamaño y al tejer adoptan posturas incómodas, que más adelante repercuten en su salud. La molestia más común entre los tejedores es el dolor en la cintura y el cansancio en la espalda.

En Teotitlán, a la labor de los tejedores en la producción de sus artesanías, se puede sumar la de los acaparadores, intermediarios y exportadores de tapetes, así como aquellos tejedores que se especializan en diseños, dibujos inéditos y técnicas de elaboración que les permiten alcanzar una mejor calidad y demanda de su producción dentro y fuera de la comunidad. También se encuentran casos en los que el tejedor no es dueño de su producción: para mantener un taller propio es necesario tener capacidad económica para comprar material y poder acopiar suficientes tapetes, lo que permitirá vender directamente, además se requiere la acumulación previa de recursos que posibilitan a la familia subsistir mientras se venden sus tapetes, condición que pocos artesanos pueden lograr.

La estructura económica y de trabajo es asimétrica y es que la posición de clase (Stephen, 1988)¹⁵ desempeña un papel importante en las relaciones socioeconómicas que se establecen entre los tejedores. La posición socioeconómica de un tejedor dependerá, básicamente, de su capacidad material para producir y comerciar de manera independiente. Algunos producen de manera autónoma, pero después tienen que vender a los comerciantes locales a un precio bajo, sin recibir el valor real de su trabajo, lo que se puede apreciar con facilidad al comparar lo que paga el comerciante al artesano y lo que el propio comerciante recibe de turistas o importadores. Muchos otros artesanos son contratados como mano de obra por comerciantes que les pagan por pieza, proceso que, de acuerdo con varios testimonios de los tejedores, comenzó hace alrededor de veinte años.

Actualmente es fácil percibir que la comercialización de la producción de tapetes se concentra en unas cuantas manos, conocidas localmente como acaparadores o exportadores. Ellos son quienes contratan mano de obra, tanto asalariada como pagada por pieza. Este hecho amplía cada día la

¹⁵ Para Lynn Stephen (1998) los términos "comerciante" y "tejedor" son etiquetas de clase que sugieren la posición de uno respecto al otro en relación de producción; por tanto, clasificó a las familias como: comerciantes, tejedores o productoras independientes, según lo que consideraran como su principal actividad económica. Sin dejar a un lado la posición de clase que ocupan dentro de la estructura económica que se manifiesta en las relaciones socioeconómicas en Teotitlán.

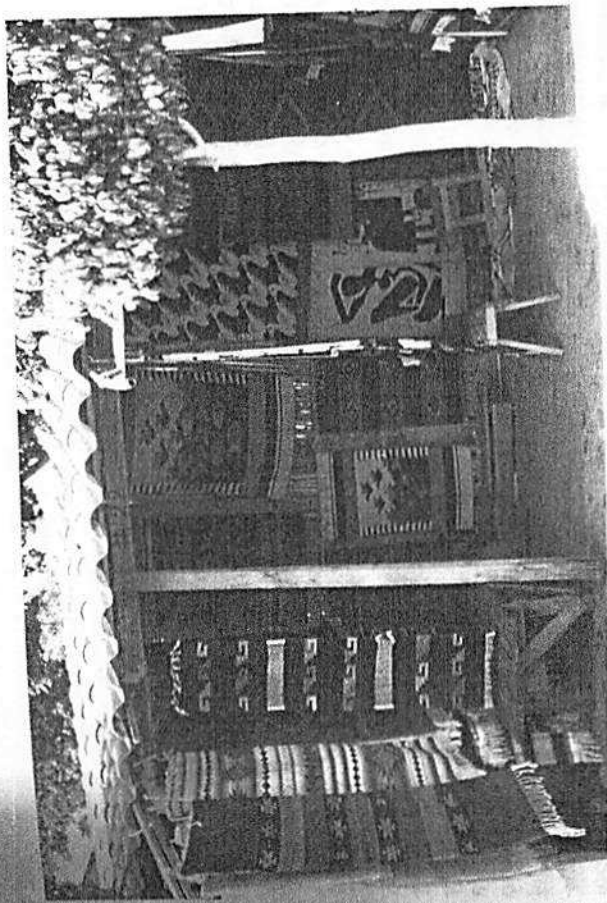
brecha económica entre unos y otros; y es que algunas personas se ven obligadas por sus circunstancias económicas a vender su fuerza de trabajo por temporadas, y otras lo hacen con la idea de poder acumular y reinvertir capital. Es el caso de los talleres en donde los integrantes de una familia son productores que venden directamente, pero también funcionan como trabajadores por piezas. Así, el tejedor-artesano se transforma en un asalariado que trabaja en su propio domicilio.¹⁶

En Teotitlán no es fácil separar al productor del comerciante; aunque existen comerciantes de grandes cantidades de tejidos y que pagan a destajo el trabajo de artesanos para la realización de sus tapetes, ellos mismos, a su vez, continúan tejiendo. No es raro que encarguen a comisión la venta de tapetes a terceras personas; hay quienes producen y venden parte de sus tejidos al gran comerciante, pero también se involucran directamente en la comercialización. Como se ve, en Teotitlán del Valle se da una compleja trama de relaciones entre productores y comerciantes. En la observación de las relaciones económicas establecidas entre los diferentes miembros de la comunidad, se identifica de forma clara la existencia de distintos extractos económicos; sin embargo, resulta complicado establecer distinciones tajantes entre ellos. Como lo documentó Armando Alonso Criollo (1996), la diferenciación económica no necesariamente modifica, por ejemplo, los mecanismos de cohesión interna de la comunidad sustentados en valores tales como el respeto o la solidaridad comunitaria.

Aquellos artesanos que cuentan con mayores recursos tienen más de un telar, vehículos propios y un establecimiento comercial fijo en el centro del pueblo o algún otro punto externo. Son productores-comerciantes que mueven grandes volúmenes de lana para producir tapetes que generalmente enviarán al extranjero, particularmente a galerías en Estados Unidos, Europa y Japón (Cohen, 1999: 53), que son los sitios desde donde realmente se controla el negocio. Para ello, emplean tejedores y trabajan con créditos bancarios.

¹⁶ En su afán por encontrar mano de obra barata, los comerciantes de Teotitlán han incorporado a su red de trabajadores por piezas, como decíamos, a artesanos de otras comunidades con tradición en la elaboración de tapetes, como Santa Ana, Díaz Ordaz y San Miguel, pero ahora también han integrado trabajadores de otras comunidades como Lachigolá, Rojas de Cuauhtémoc o San Lucas Quiavini, que no tenían esta cultura artesanal, con lo que aumenta la competencia y disminuye la calidad y precio.

URDIENDO LA TRADICIÓN: LOS TEJEDORES DE TAPETES EN TEOTITLÁN DEL VALLE



La venta de tapetes en Teotitlán del Valle.

Aun así, los hombres y familias consideradas ricas saben tejer y lo siguen haciendo, pues en ocasiones la demanda del producto requiere de la participación intensa de todos miembros de la unidad doméstica, como hijos, esposa o parientes cercanos.

Asimismo, las relaciones de parentesco que existen entre los hombres considerados ricos respecto al resto de los miembros dentro de la comunidad fomenta la creación de relaciones de ayuda recíproca. Los artesanos de mayores recursos tienen obligaciones con los menos favorecidos y los ayudan vendiendo sus tejidos dentro de sus almacenes u otorgándoles préstamos para compra de material o incluso proporcionándoselos.

Los artesanos de mayores recursos también tienen que participar en la prestación de servicios comunitarios, ya sea dentro del sistema de cargos o en los distintos rituales teotitecos; al ser parte de la comunidad, tienen obligaciones como cualquier otro integrante. Al respecto, hay evidencias de que los artesanos que tienen mayores recursos han sido impulsores y

patrocinadores de obras que a largo plazo han tenido un impacto para mejorar las condiciones de vida de la comunidad.¹⁷

En realidad existe internamente una visión dual del papel que juegan los artesanos enriquecidos; los artesanos de menores recursos a la vez que observan la función de intermediarios que desempeñan los artesanos ricos, también los consideran como un mal necesario, pues gracias a ellos pueden comercializar sus tapetes. Ante sus problemas y necesidades, el artesano pobre acude al productor-comerciante de mayores recursos para vender rápidamente alguno o varios de sus tapetes; el mismo artesano rico reconoce su obligación de solidaridad dentro de la comunidad, dándole cabida a estas formas de relación con los artesanos de menor capacidad de comercialización (Alonso Criollo, 1996).

Existen otras formas de colaboración entre las distintas capas socioeconómicas de la población; por ejemplo, no es de extrañar que los comerciantes de tapetes con capacidad adquisitiva faciliten créditos sin intereses, artesanos que quieren producir y vender sus productos directamente, que les proporcionen tapetes a quienes quieren comercializarlos fuera de establecimiento, vendiéndolos con un aumento para obtener mayor ganancia. El comerciante rico establece una relación clientelar con los más pobres, quienes encuentran en este vínculo una especie de solución para algunos de sus problemas económicos. Así, cuando algún tejedor necesita dinero porque tiene que participar en algún evento ritual (boda, bautizo, Día de Muertos), recurre al artesano rico en busca de adelantos. Incluso algunos comerciantes ricos son buscados por los miembros de la comunidad para establecer relaciones de compadrazgo, las que pueden considerarse como formas de establecer alianzas promovidas por el interés de ligarse con individuos de mayor capacidad económica por medio del *parentesco ritual*. Sin embargo, los propios teotitecos distinguen a quienes, dentro de un grupo con mayor capital, son merecedores de respeto para ser buscados como compadres; su riqueza se torna secundaria en esta relación, pues referentes simbólicos implícitos en la noción de "respeto" que la comunidad concede a sus miembros más prestigiados siguen siendo, como en

¹⁷ Entre los artesanos reconocidos como de mayores recursos de la población distinguibles varios que encabezan diversos Comités que forman parte de la estructura de gobierno comunitario; algunos de ellos fueron en el pasado piezas importantes para la construcción de obras como la carretera (Alonso Criollo, 1996).

pasado: el cumplimiento de cargos, sus relaciones de convivencia intracomunitaria y el seguimiento de los rituales (Alonso Criollo, 1996).

Por otra parte, algunos de los artesanos reconocidos son considerados artistas tanto dentro como fuera de la comunidad; ganan gran prestigio por su éxito comercial, sus tapetes son presentados como obras artísticas que los obliga a tejérselos directamente, a no abandonar el tejido o a capacitar directamente a sus hijos o trabajadores para que conozcan sus técnicas personales.

Existen también, claro está, artesanos ricos desligados de la comunidad, pero son pocos en relación con los que permanecen y se integran a ella. Tampoco se desconoce el hecho de que los artesanos ricos finquen su posición sobre la práctica lucrativa de la reventa, pero aun así requieren ser legitimados como gente "del pueblo" a partir de la prestación de servicios, el ejercicio de las prácticas rituales y la solidaridad comunitaria.

Hay que tener en cuenta que los artesanos enriquecidos tampoco se encuentran desligados de una problemática comercial artesanal que los sobrepasa, al igual que el artesano de menor capacidad financiera. En primer lugar, sus principales volúmenes de venta dependen de la demanda externa controlada fundamentalmente por norteamericanos (Wood, 1993). Por otro lado, la demanda interna sostenida por el turismo que ingresa al país está sujeta a otro tipo de vaivenes. Algunos artesanos que rentan o son propietarios de almacenes se quejan de una baja generalizada de ventas a lo largo de la última década del siglo xx hasta la fecha, lo que ocasiona problemas de solvencia de créditos y para el mantenimiento de sus gastos de operación (pago de servicio telefónico, luz, renta, etcétera).

El artesano de mediano recurso opera al margen de los beneficios del sector financiero, posee menores existencias de mercancía; no obstante, la mayoría posee sus propios telares, sus vehículos y eventualmente contrata trabajadores artesanos para satisfacer algún pedido mayor. En realidad, si bien este sector no opera con grandes volúmenes de tapetes, se trata de un grupo bastante heterogéneo: algunos poseen conexiones con intermediarios norteamericanos o con almacenes locales de artesanías que les compran pequeñas cantidades de tapetes, otros sólo pueden realizar su comercialización con los intermediarios del pueblo o en los mercados regionales. La mayor parte carece de puntos de venta fijos y conforma un sector que compite en desventaja con los artesanos ricos y dueños de almacenes de artesanías.

En general, el artesano de menores recursos tiene pocas posibilidades "de crecer" ante el acaparamiento del mercado por el sector de artesanos enriquecidos, pero se busca nuevos mercados a través de instancias gubernamentales, lo que a veces le permite mantener su producción artesanal; decir, tiene expectativas de desarrollo y considera que puede llegar a tener éxito como lo han tenido otros de sus coterráneos. Es por eso que se hallan incipientes experiencias de organización productiva por parte de artesanos que buscan espacios dentro de la comercialización directa de las artesanías de lana.

Entre los tejedores más pobres se ubica un sector de trabajadores asalariados que, al carecer de telar, tienen que vender su fuerza de trabajo en forma permanente y en condiciones desfavorables. Representan a un grupo de obreros artesanales que trabajan dentro de las instalaciones de la casa de quien los contrata.

También existe el caso de artesanos que carecen de recursos para la compra de materiales, aun teniendo el telar; generalmente estos trabajadores realizan trabajos a destajo, reciben de otros artesanos el hilo ya teñido en los colores necesarios para el diseño y el tamaño de la pieza requerida, quedan de acuerdo con él en el monto del pago y el tiempo de entrega del tapete. Sin embargo, es posible ocasionalmente encontrar de que estos artesanos pobres, dueños de sus medios de producción, puedan asociarse con otros cuando logran un pedido de tapetes voluminoso para entregar a algún mayorista.

Cierta porción de artesanos pobres están ligados a las actividades agrícolas de la cual obtienen productos destinados al autoconsumo como complemento a sus recursos para la sobrevivencia cotidiana: siembran maíz, frijol o calabaza en tierras temporales. Para cumplir con las labores agrícolas y artesanales hacen intervenir a la totalidad de miembros de sus unidades domésticas. Es común observar que en las labores de limpieza, cardado, teñido y tejido de la lana de este grupo de artesanos intervengan niños, adolescentes ya iniciados en la actividad y ancianos. El varón jefe de familia se halla más cercano a la práctica agrícola en la temporada de lluvias que los demás miembros.

En términos generales, el sector de artesanos-comerciantes se convierte en proveedor de trabajo para los tejedores de la comunidad, pero tampoco tienen garantía de encontrar trabajadores en épocas de alta demanda de tapetes; en ese momento la mano de obra se encarece y el artesano pobre tiene mayor poder de negociación frente al artesano-comerciante.

Como hemos visto, la actividad textil-artesanal ligada al mercado ha producido diferenciación social y económica, a la par que ha conducido a reforzar algunas prácticas solidarias. En este caso, cabe señalar que el teofiteco en general tiene la idea de que la vida comunitaria ha mejorado a partir de esta actividad: "Ahora se vive mejor que antes, cuando había más pobreza". De la misma manera opinan las mujeres, pues perciben que ahora tienen mayor libertad que la que tenían sus madres o abuelas.

Así vemos una paradoja en la vida de los teofitecos: por un lado asumen una pertenencia común hacia sus tradiciones y costumbres que los cohesionan y les dan sustento a su identidad, pero por otro las circunstancias materiales —entendiéndose por ello las condiciones económicas y de trabajo que viven los artesanos-tejedores del lugar— reproducen relaciones desiguales que agudizan las distancias entre quienes son dueños de medios de producción y los que sólo tienen su fuerza de trabajo, lo que los obliga a ofrecerla por precios muy bajos pues el pago por piezas opera de esa manera (Cook y Binford, 1995). En general, el pago se efectúa cuando el tejedor termina una pieza de tapete, como le llaman; algunas veces reciben préstamos, pero sólo cuando lo requieran para un compromiso urgente o enfermedad.

Artesanos diseñadores independientes: reproduciendo técnicas y raíces

Los talleres familiares o tejedores independientes. En estas unidades de producción todos los tejedores son miembros de la familia. No se les paga por su trabajo, las familias son dueñas de los medios de producción y se abastecen de su propia lana, estambre (hilo) y tintes. Los tejedores producen textiles en sus hogares y ahí los venden a turistas, importadores o comerciantes locales. Es larga la lista de personas que en Teotitlán del Valle han destacado con su trabajo por la calidad de sus tejidos y diseños.

En este grupo podemos situar a la familia del señor Isaac Vásquez, un taller familiar de 15 integrantes donde la producción, así como las decisiones de venta, le pertenecen. El señor Isaac Vásquez es quien administra las ganancias y las reparte entre los familiares. Las relaciones de trabajo se caracterizan por tener tratos y consensos preestablecidos.

La producción de este taller es muy grande y es resultado "del trabajo conjunto de muchos años", dice Isaac Vásquez, de 64 años: "el que quiere

trabajar, logra una producción grande. Cuando la familia está unida, el trabajo se mantiene. El que no quiere trabajar es porque no quiere, porque en Teotitilán del Valle hay mucho trabajo".

Cabe señalar que la familia del señor Vásquez goza de un gran prestigio en la elaboración de tapetes y que cuentan con una amplia experiencia en el arte del tejido y teñido natural, tarea que iniciaron al conocer a Rufino Tamayo y a Francisco Toledo. El trabajo de Isaac se distingue por diseñar formas y figuras prehispánicas. El artesano recuerda que en la década de los sesenta la mayoría de los tejedores utilizaban pinturas sintéticas para teñir el hilo.

La grana cochinita, uno de los colorantes naturales más importantes, escaseó en forma notable en 1963, y sucedió que gracias a que Rufino Tamayo, el gran pintor mexicano, le obsequió una porción del tinte natural, él comenzó a utilizar la cochinita. A partir de entonces se ha dado a la tarea de rescatar los tintes de origen vegetal y animal que sus padres usaban antiguamente. Narra también que el año podía adquirirse en la comunidad a través de viajeras que procedían de Chiapas. Con la ayuda y asesoría de Francisco Toledo —con quien realizó varios viajes al Istmo de Tehuantepec— encontró en Ixtepec a una persona que todavía elaboraba dicho colorante y así fue como surgió en él la inquietud por conocer a profundidad la naturaleza y las formas de obtención de los tintes naturales. Gracias a ello pudo saber que del musgo de roca se podía obtener el color amarillo intenso, de mejor calidad que el de la flor de zempoazuchitl, que se destiñe y decolora con el calor y el paso del tiempo.

Isaac comenzó a trabajar en el tejido de tapetes a la edad de ocho años. Al proceder de una familia de escasos recursos económicos, sus padres trabajaron para los grandes acaparadores de la comunidad de esa época como el señor Eliseo Martínez. Los primeros trabajos que Isaac realizó eran sarapes y tapetes que llevaba a vender a la plaza de Tlacolula; en otras ocasiones acompañaba a un tío que vendía en la ciudad de México. Desde pequeño se preocupó por observar los diferentes diseños de los tapetes y sobre todo, por aprender qué modelos tenían mayor venta.

Cuenta Isaac Vásquez que él a los 8 años ya hacía tapetes pequeños:

A la edad de 12 años ya sabía bien, a la edad de 15 años ya iba yo con mi tío; tu un tío que iba a vender el producto a la ciudad de México, pero mi idea fue vigilar los tapetes, se venden bien allá; entonces, después empecé a vender en el mercado de Tlacolula y en Oaxaca también. Nada más vigilaba el tapete, cómo eran su

diseños. Entonces fue cuando me di cuenta y empecé a hacer diseños distintos a los que hacían otros. Así fue como empecé, fue como un capricho digamos; dije: "yo voy a hacer un diseño que nadie tiene, voy a hacer una especie de grecas, sí" ...y rápido hacía el diseño que nadie hacía, a la otra semana tuve esos tapetes.

En el año de 1962 hizo el trabajo que fue decisivo para definir su estilo: un sarape con la piedra del sol tejida y coloreada a base de tintes naturales, comprado por un comerciante de nombre Eliseo, a sesenta pesos. Posteriormente, la misma persona le encargó otro igual. Estaba trabajando en la hechura del segundo tapete cuando llegó hasta su casa un alemán que buscaba al artesano que había hecho el sarape que había visto en casa del señor Eliseo. El alemán le compró el sarape a un precio de 120 pesos, lo que motivó a don Isaac para seguir trabajando en ese tipo de diseños y dejar de vender en definitiva a Eliseo. Así fue que vinculó a su padre en esta empresa:

Le dije a mi papá: vamos a hacer más, ayúdame a hacer más tapetitos; yo voy a hacer el tapete redondo y tú haces el tapete mediano. Entonces para mí 120 pesos eran mucho dinero. Él empezó un tapete mediano; yo empecé con un tapete redondo. Esos 120 pesos me dieron muchas ganas de trabajar. Empecé a levantarme a las 4 de la mañana, descansaba hasta las 10 de la noche y rápido acababa yo; hasta ahora me levanto por más tardar a las 6 de la mañana, y termino hasta las ocho, nueve de la noche; antes no teníamos luz como ahora, y yo usaba una vela, una parafina que le decíamos... ya por 1968 entró la luz y fue cuando tuvimos buen trabajo en los telares. Me gusta mucho el tejido, hacer el trabajo de tejido.

Cuenta que en una ocasión Toledo le regaló lana de llama que trajo del Perú. Esta hebra supera en mucho en calidad a la del borrego, por lo que le propuso al gobierno del estado un criadero de llamas para mejorar la producción de tapetes; sin embargo, su propuesta no fue aceptada. Su trabajo y el de su familia se distinguen porque elabora a mano los hilos de lana teñidos con tintes naturales que utiliza para formar diseños exclusivos. Aunque en la actualidad el hilo se puede adquirir en grandes cantidades, ya teñido y procesado a máquina presenta la desventaja de que es menos resistente y durable.

Isaac y su esposa procrearon ocho hijos, tres hombres y cinco mujeres; todos saben tejer. Algunos de sus hijos ya se independizaron y pusieron su propio taller. En la actualidad, en la casa de Isaac trabajan ocho personas, incluyendo a sus yernos. Aunque cada uno realiza trabajos diferentes para

pedidos especiales, las ganancias que se obtienen se dividen entre las ocho personas adultas de la familia. Aunque vende a través de una galería, el mercado se concentra de manera especial en el turismo que llega hasta su casa. También exporta a Santa Fe y Nuevo México. Los pedidos especiales suelen hacerse cuando un cliente solicita un diseño exclusivo. En este taller familiar, todos los tapetes llevan la firma de Isaac, sin importar la persona que haya urdido la pieza de que se trate.

Sin embargo existe una excepción, los tapetes de Isaac se distinguen de los otros miembros de su familia porque realiza diseños inspirados en formas prehispánicas: jeroglíficos, sellos, dioses y pinturas rupestres que obtiene en los libros y en los sitios arqueológicos. Ese fue el caso de un tapete en que copió una pintura rupestre de una cueva ubicada en la Sierra Norte de Oaxaca.

Respecto a los nuevos diseños que se encuentran en el mercado, opina que es bueno que se hagan cosas diferentes; pero señala que la reproducción masiva y la copia de modelos devalúa el trabajo de muchos artesanos. Ejemplo de ello es la reproducción de las pinturas de Rivera, Tamayo y Miró; Isaac ha tratado de no hacerlo. Cuenta que alguna vez reprodujo una pintura de Tamayo y otra de Toledo, a petición y con permiso de ambos artistas. Otra de las cosas que caracterizan sus tapetes es que difícilmente repite los diseños y, en caso de hacerlo, los hace en circunstancias especiales.

Le gusta conservar lo que considera como técnica antigua: el hilado a mano y teñido con tintes vegetales. Señala que así se logra un hilo de mejor calidad: "a mí me interesa conservar los colores y el textil, el hilo también debe ser hecho a mano porque es más durable a comparación con el hilo que se está usando ahora, el hilo de fábrica, porque la fábrica muele la lana para hacer el hilo y la caña no, la caña da forma a la lana". Defiende de manera apasionada el uso que han dado a la lana artistas de la talla de Tamayo y Toledo:

Yo tuve esta idea porque trabajé con el maestro Rufino Tamayo, hice esos diseños en tapiz de lana. Más recientemente con Francisco Toledo; trabajé muchos años con Toledo. Ellos también tenían el interés de conservar lo que es la técnica antigua de la artesanía. El maestro Rufino Tamayo en 1963 me confió cochinilla; él vivía en esta casa, ellos pintaban con colores de cochinilla y colores vegetales, pero éste se había perdido, porque ya no pudieron conseguir la cochinilla, ya no había, había

cochinilla silvestre, que se da en cualquier nopal y la cochinilla cultivada se da mucho en el nopal de San Andrés, sí, el nopal de cajilla que le llamamos nosotros. Ah, sí... como le decía, Tamayo me confió cochinilla, ahora la consigo con el señor Rojas. Para conseguir los otros colores, por ejemplo el azul, mi jefecita me dijo un día el colorante natural con que pintaban antes. Me dijo que los viajeros que iban de Teotitlán a Chiapas, sabían de la natita que le decían quinta... ése es el añil. Sí, entonces pregunté al maestro Toledo, porque él es de Juchitán, él estaba en la Universidad Benito Juárez; hicimos varios viajes al Istmo y fuimos a encontrar a una persona en Itepec, Oaxaca que estaba cultivando todavía el añil; era sólo una persona. Así fue como empecé a investigar los colorantes por mi madre. Además investigué cómo se lograba el amarillo y me dijeron que con el nudo de rosas, es el mejor color; hay varios colores azul, pero se destiñe [sic] con el sol... en cambio, el nudo de rosa no, no se destiñe ni con el sol ni con el jabón. Entonces fue que empecé a pintar con él, y con negro, porque son cuatro colores nada más. El negro se pinta con huisache para lograr un negro intenso, porque hay varios negros también. Hay uno que no es negro intenso sino medio cafcito...

Sí, entonces, tengo mucho interés en conservar lo que son los colorantes prehispánicos y también los diseños prehispánicos, es mi especialidad, porque quiero que nosotros los mexicanos y los extranjeros conozcan el trabajo de nuestros antepasados, porque muchos de nosotros, como oaxaqueños, no conocemos lo que es la cochinilla y el huisache.

Como parte de su actividad creativa, Isaac ganó una beca para investigar sobre la anilina y en ello estuvo trabajando durante un año en la ciudad de México. La causa del otorgamiento de la beca y del financiamiento de su proyecto fue su interés por mejorar sus técnicas y proponer nuevos diseños; es por ello que se le copia tanto. Isaac dice que esto último le causa más satisfacción que coraje, porque quiere decir que su trabajo gusta.

Así como el señor Vásquez busca afanosamente la recuperación de formas de teñido usadas por sus antepasados utilizando elementos naturales, otros artesanos como él, emplean tiempo y dinero en esta investigación. Cada uno se embarca por su cuenta en esta empresa. Por ejemplo, el señor Felipe Cruz busca en la experimentación ingredientes para nuevos colores; invierte parte de su tiempo en el acopio directo de materia prima: musgo que consigue en las montañas de su pueblo; cochinilla que compra en Díaz Ordaz; añil que va busca en Niltonpec, en el Istmo; el amole para limpieza del que se abastece en el mercado Benito Juárez de la ciudad de Oaxaca. Algunos vegetales que le sirven para hacer sus tapetes multicolores con

tintes naturales son la nuez, el huisache, la granada roja, las hojas del árbol de nuez, el bejuco, el zapote negro, entre otros (Forcey, 1999).

El esfuerzo invertido en mantener estas técnicas no necesariamente se realiza con fines comerciales; para el señor Vásquez es importante mantener y reproducir estos conocimientos en tanto que son parte de la tradición cultural zapoteca; por esa misma razón sus diseños están relacionados con los conocimientos prehispánicos: "Eso quiero, que la gente conozca el trabajo de nuestros antepasados, por eso es que estoy conservando lo que es el hilo hecho a mano, lo que son los diseños antiguos en México, diseños prehispánicos". En la difusión de tales diseños ha viajado por distintos lugares en Estados Unidos. Su primera exhibición la montó en 1968, en el Museo Metropolitano de Nueva York; la segunda la realizó en la Universidad de Kansas, la tercera fue en la Casa de la Cultura de Oaxaca. Ha expuesto sus obras en múltiples ciudades del mundo, y con ellas ha visitado la ciudad de México y otras más de la República Mexicana. En julio del 2002, cuando se le entrevistó, su muestra más reciente había sido en el Museo Metropolitano de Santa Fe, en Nuevo México. Como reconocimientos al arte de Teotitlán del Valle, el Museo de Arte Contemporáneo de Nueva York incluyó varias piezas de él en su colección.

Ahora las obras del señor Isaac se venden directamente a través de la tienda de sus hijos, vecina al mercado de artesanías y de la que se siente orgulloso. Además, exporta a diversas galerías; sin embargo, el mejor mercado, según él, se encuentra en su propia casa.

Los tejedores por pieza

La mayoría de los tejedores por pieza son dueños del telar con que trabajan; reciben de manos del contratista los insumos necesarios para la elaboración de un tapete, es decir, los hilos de lana, y algunas veces los tintes. Trabajan en su domicilio y puede ser hombres, mujeres y niños. Como trabajadora por pieza, la mujer tiene una mayor posibilidad de tejer en casa que en la del comerciante porque logra combinar el tejido con las labores domésticas. Celerina Bazán, hermana de Ismael Bazán, e hijos de Macario Bazán, trabajan así desde hace ya varios años. Una proporción importante de la producción de Teotitlán, en especial la de los tapetes llamados comerciales, es realizada por tejedores por pieza, un aspecto sobre el cual abordaremos más adelante.

La casa de esta familia tiene una pieza que mide 13 por 3.50 metros, de adobe con techo de concreto. En ella hay cuatro telares de los cuales dos están en funciones; uno de 1.10 metros y otro de 1.60 metros. Los telares que no funcionan miden uno 1.5 y el otro 2.25 metros. En un día típico de los Bazán, los telares de pie que no están funcionando tienen encima del hilo, bolsas de plástico y canastas, mandiles que dejan cuando terminan las labores domésticas, objetos que ahí colocan para aprovechar el espacio.

La habitación donde están los telares es el lugar de trabajo para Ismael y Celerina Bazán. Ella trabaja en el telar de 1.60 m. Hay también una vieja cama y un petate sobre el suelo, ropa en cestos, en tenates, cajas de cartón y una máquina de coser. De las paredes cuelgan tinas de plástico que utilizan para batir masa cuando elaboran tamales, dos cubetas de aluminio, bolsas de plástico con diferentes objetos, lazos y uno o dos pares de huaraches. De la pared cuelga también una andadera para bebé y uno que otro juguete. El cuarto de telar cumple con diferentes funciones: dormitorio, almacén de trastos, lugar de trabajo y comedor, porque ahí se alimentan cuando es necesario hacerlo durante la jornada. El trabajo en el telar de pie en esta habitación lo amenizan con música de la radio.

Otra habitación que compone la casa es la del señor Macario Bazán, pieza de reciente construcción con bloques y techo de concreto, el cuarto tiene 10 metros de largo. Las paredes no están revocadas y no tienen cancelería las dos ventanas cubiertas con plásticos grandes y lienzos. Una herramienta de trabajo, puesta al sur del cuarto da un toque especial a la habitación: es el medio de producción que ha utilizado el señor Macario por varios años, el telar de pie que mide 1.30 m. A su lado se encuentra la cama en que duerme con sarapes de lana encima, que él mismo hizo hace tiempo. En medio de la habitación, una mesa y dos sillas de madera se usan para desayunar o comer ocasionalmente.

La casa tiene un tercer cuarto que mide aproximadamente 16 metros de largo por 4 de ancho. Hay también aquí un telar al lado de un gran altar con cuadros e imágenes religiosas, veladoras, flores y aceite aromático. El altar está construido con ladrillo y cemento. Al centro se encuentra una mesa de madera gruesa de alrededor de 2 metros de largo, y es donde de manera regular, se reúnen a comer los integrantes de la familia.

El solar está dividido en dos partes, una le pertenece a Ismael Bazán hijo: cocina propia y un cuarto para dormir, es la pieza en donde están los telares antes descritos; la otra parte a Celerina Bazán hija y al señor Macario

Bazán padre. En el emplazamiento del terreno hay entonces tres piezas y dos cocinas y una cocina de humo. Como vemos, en este terreno viven dos familias, la primera está compuesta por Ismael Bazán (39 años), Hilda Santiago Ruiz (19 años), quien en el momento de esta observación se encontraba embarazada, y un bebé, Rubén Bazán Santiago. La segunda familia está compuesta por Celerina Bazán Ruiz (30 años), Macario Bazán Contreras (75 años) y Luis Ángel de 5 años. El niño es hijo de la hermana de Ismael Celerina, y se llama Angelina Bazán Ruiz, aunque ella no vive en Teotitlán sino que trabaja en la ciudad de México; su niño se quedó bajo cuidados de los abuelos porque va al preescolar en la comunidad.

Las cocinas están construidas con carrizo; en su interior está una mesa con sillas donde guardan el metate, trastos; cada una cuenta con estufa de gas. En la cocina de humo es donde hacen tlayudas. Todos los días Celerina y Hilda hacen tortillas y tlayudas.

Por último, hay un patio grande que es el centro del solar y donde se encuentran árboles de alcanfor, cereza y níspero. En una pequeña área sembraron un poco de maíz y chepil, para autoconsumo. Además crían animales: dos *cuches* (puercos), dos chivos, dos toros. El solar y el piso de las habitaciones es de tierra apisonada.

También la familia Bazán posee tierra propia y cultiva para el autoconsumo. El principal cultivo es el maíz, base de su alimentación, con el que elaboran el *tejate* (bebida refrescante hecha de masa de maíz, cacao y agua y empleada especialmente por los campesinos porque dicen que les proporciona resistencia) y las tlayudas, alimentos utilizados en su vida diaria; también siembran garbanzo. Las parcelas son pequeñas y las cosechas son de temporal.¹⁸

Cada uno de los integrantes de la familia Bazán cuenta con una historia amplia en el tejido y muchas experiencias. También su biografía la constituyen años de trabajo y no es posible abordarla en unas cuantas líneas. Se referirán, sin embargo, algunos aspectos de su vida cotidiana para describir y comprender quiénes son aquellos que sostienen esta economía. Ismael

¹⁸ Lo más que llegan a obtener quienes siembran mucho, dice Celerina, es "10 almudes de maíz". Emplean también otras denominaciones de medida: cuando compran o venden frijol, no se usa pedir por kilo: "Un cuarto de frijol", que miden en jicara y equivale a un kilo. Si se quiere ½ kilo se pide medio cuarto. Estas medidas no causan ninguna confusión en tanto toda la comunidad las emplea, incluso en zapoteco.

Bazán Ruiz tiene 39 años y estudió hasta el cuarto año de primaria. Está casado por lo civil desde hace dos años y tiene un bebé. Tiene siete hermanos en total, de los cuales tres son hombres y cuatro mujeres; no todos saben tejer, dos hermanas sí y las otras dos se dedican a tareas domésticas.

A Ismael Bazán Ruiz le enseñó a tejer su papá, el señor Macario Bazán: "Lo primero que aprendí fue a hacer cintas a los 13 años, puras cintas, las que les llaman *mil rayas*, ésas son las primeras que aprendí al principio y ya después aprendí a hacer figuras; pero como antes no hacíamos los diseños de ahora, por eso aprendí de otros diseños".

Entre 1978 y 1979 el señor Ismael empezó a tejer tapetes grandes de dos metros. Ya antes diseñaba las greclas de Mitla, que algunos llaman *caracol*. En 1980 empezó a trabajar en casa de su tío. Trabaja primero con diseños *navajos* que "ya no eran de los antiguos". En 1980 empezaron a llegar nuevos diseños y entonces tejó más tapetes, los llamados *comerciales*. Durante 1986 incursionó en tamaños de tapetes mayores, con medidas de hasta 3 metros de ancho. Tejía diferentes tapetes conforme recibía los pedidos, por ejemplo si el pedido era mediano (entre 1 y 1.30 o 1.50 m) o *especial* (1.50 x 2 o 2.50 m). En 1986 el señor Ismael tejó un tapete de 17 metros de largo x un metro de ancho con un diseño navajo, fue el tapete más grande que hizo en esa época. Dice Ismael: "los tapetes como son hechos a mano y de pura cinta, pues son hechos a mano desde que comienza el tejido, la punta de 5 o 6 cm. Con el dibujo, hasta terminarlo".

Ismael trabajaba con su tío porque su familia no tenía telares grandes, y por su parte, su tío no contaba con tejedores de tapete grande; para Ismael no era difícil hacerlo. El pago era exclusivamente por la mano de obra, pago por pieza. En esa época dice: "se escaseaba la mano de obra de gente que hacía tapetes grandes, no había muchos que lo supieran hacer", por ese motivo el señor Ismael se mantuvo casi 21 años en el trabajo. Narra que el pago era bueno: "en ese tiempo no recuerdo bien... pero como unos 800 pesos, el pago era por pieza, la gente que trabajaba tapetes grandes requeríamos unos 15 días para terminarlo, según el tipo de diseño".

Ismael entraba a trabajar al taller de su tío a las 7:00 de la mañana y de las 9:00 a las 10:00 o 10:30 almorzaba para después continuar trabajando. De esa hora hasta las 3:00 de la tarde, comía para incorporarse de nuevo al trabajo a las 5:00 de la tarde. Después salía del taller para irse a su casa a descansar. "Cuando uno era joven descansaba pero cuando ya está uno cansado, se necesita más dinero y trabajo; es otra cosa. Estar solo es diferente".

Antes de casarse trabajaba para ayudar a su papá, el señor Macario Bazán. Ismael Bazán ha trabajado y vendido su mano de obra desde 1980 hasta la fecha (2002). Ya no trabaja con su tío desde el año 2000. Ismael permaneció trabajando con su tío porque cumplía con el trabajo y lo hacía bien. Dice:

Cuando uno sabe trabajar bien, el señor se da cuenta y no nos deja ir, le piden a uno que siga trabajando con ellos. Hay unos que andan en diferentes casas trabajando porque no hacen bien el trabajo, a mí no me gustó andar así trabajando. Si llegan personas que dicen: *Yo voy a pagar tanto ¿Te vienes a trabajar?* Pero por un tapete nada más... y luego ya no hay trabajo. Yo tuve trabajo cuando estuve con mi tío [sic] se estaba vendiendo el tapete, no se queda uno sin trabajo, así como se termina un tapete se comienza otro.

Actualmente Ismael Bazán trabaja con otro comerciante que le paga por pieza, en la misma lógica de pago que establecía con su tío. Ese tipo de relación no ha cambiado, ni en su caso ni en el de otros tejedores que venden mano de obra. "Ellos ponen el material, los hilos y nosotros sólo la mano de obra".

Sin embargo, los tejedores saben que su trabajo está bien hecho y que su patrón obtendrá ganancias al venderlo. Saben perfectamente que el pago que les dan por pieza, según el tamaño del tapete y la complejidad del diseño, no está en función del precio en que será vendido. Los tejedores que venden mano de obra reciben un pago mucho menor respecto al precio que tendrá a la venta, tomando en cuenta que podrá duplicarse o triplicarse de acuerdo al número de intermediarios por el que pase, según el trayecto que tenga el tapete para llegar al consumidor final. Este proceso es sumamente asimétrico, por lo que la situación marca distancia y diferencias entre los que pueden comerciar los productos y quienes sólo pueden vender su fuerza de trabajo, como ya también lo anotaron Cook y Binford: porque "la necesidad obliga" (Cook y Binford, 1995).

Los artesanos justifican el recibir un pago bajo porque dicen: "Los señores ponen todo. El patrón gana más, se recuperan ellos, apenas sacan los materiales, ponen el hilo, los colores, nosotros sólo la mano de obra trabajando en el telar de pie e ir por el hilo a la casa del señor". Sin embargo, el precio por el pago de los tapetes está en función del diseño y clasificación que le han dado a los tapetes. "Por ejemplo, trabajar un tapete comercial diferente a hacer un diseño navajo o de algunas letras también".

El tejido de tapetes en telar de pie le ha traído algunos beneficios a Ismael, uno de ellos ha sido el haber comprado su propio telar para trabajar en su domicilio; se convirtió en un artesano-tejedor que trabaja en su hogar y que es dueño de sus medios de producción. Complementa sus ingresos con la agricultura, cubre así las dos ocupaciones que han dado sustento a la identidad laboral de los teotitecos: tejedores-campesinos, así lo expresa:

...Si necesita dinero, se le imprime velocidad al trabajo, cuando no se apuran al trabajo quiere decir que no necesitan dinero... Cuando termino un tapete me siento feliz, porque ya voy a tener dinero, el señor valora mi trabajo, él quiere que trabaje más... El trabajo en el campo es más pesado que estar tejiendo, se suda en el campo y en este trabajo no... Si no sé tejer, no puedo decir que soy buen tejedor, no voy a decir cosas que ni sé hacer, lo que sé hacer es lo que le platicué... para qué le digo cosas que no sé hacer.

Ismael Bazán no sólo ha vivido la experiencia como artesano y campesino también ha participado activamente con su comunidad. En el ámbito social comunitario el señor Ismael ha participado con el pueblo con tequio y prestando servicios en la organización política de la localidad. El primer servicio que dio fue a los 18 años, como *policía auxiliar del pueblo* que desempeñó durante ocho años. Actualmente ocupa un cargo comunitario dentro del Comité del Baño Público, es el "Intendente del baño", puesto que asumió el 1° de julio de 2002 y su responsabilidad durará un año.

En la década de los cuarenta y cincuenta, cuando se fomentó el *Programa Bracero*; la migración masculina hacia el norte formó parte de la vida diaria de Teotitlán. A partir de este momento la mujer teotiteca se vio en la necesidad de salir de su casa, de mantener a una familia y de organizar sus propios recursos económicos. Hoy muchas mujeres del lugar están incorporadas en el proceso de producción de tapetes, tal es el caso de Celerina Bazán Ruiz.

Celerina nació en Teotitlán del Valle, tiene 30 años y una escolaridad de segundo de primaria. Empezó a tejer a los 15 años y desde entonces vende su mano de obra para un "patrón", como ella lo llama, que le da hilo para tejer tapetes del tamaño y diseños que él le indica. A Celerina le enseñó a tejer su papá, Macario Bazán Contreras, y sus hermanos. Conoce ya todo el proceso de elaboración del tapete, pero no tiene ni compra hilo, vende su mano de obra. "Se nos da el hilo y yo saco mano de obra, el patrón me da el material".

La persona para quien trabaja es originario de Teotitlán y se llama Valdo Vásquez; ha trabajado con él durante 10 años:

Siempre de aquí, de otro lado no tenemos que ir, porque aquí nada más se hace ese tapete porque de otra parte no hay ese trabajo, porque aquí nació. ¿Antigüedad? ¡Quién sabe quién empezó a hacer los tapetes! Hasta ahorita es el trabajo que tenemos, no tenemos otro trabajo más que hacer tapetes para poder comer, ése es nuestro trabajo de nosotros. El campo sí lo trabajamos porque es campo, pero en todas partes hay quien trabaja en campo.

Celerina considera que trabajar como tejedora vendiendo su mano de obra es una ventaja, pues así obtiene dinero cuando lo necesita, como en septiembre y octubre cuando se escasea la venta de tapetes. Celerina es dueña de su telar, a diferencia de otras mujeres que no tienen telar propio y para vender su mano de obra tienen que pedir prestado un telar para trabajar. El propietario le entrega a Celerina el hilo ya teñido para que elabore los tapetes: si son chicos, puede sacar dos tapetes en una semana, pero si las medidas son de 80 x 1.50 m., hace uno en semana y media. Cuando Celerina termina por completo su trabajo lo lleva a su patrón, entonces le paga: 150, 200 o 300 pesos según sea el tamaño.

El pago por pieza está en función de la demanda y la complejidad del diseño. Cuando escasea la venta los empresarios pagan montos menores. Si se trata de un diseño que requiere mayor esfuerzo, concentración, experiencia y dedicación el pago será mayor; generalmente es el patrón quien determina el precio que paga por la mano de obra; cuando es posible, lo pactan entre los dos.

Una vez concluido un trato se acuerda la elaboración de otro tapete. Si el propietario no tiene material disponible le entrega a Celerina el hilo de pie para que *alce y amarre* el tapete, más tarde le lleva el material y explica el diseño que quiere. En algunas ocasiones Celerina puede combinar los colores según su propio deseo, en otras no, pues el comprador decide: es un pedido *especial*.

Aunque no es criterio general dar adelantos por los trabajos, lo hacen cuando el trabajador requiere dinero para cumplir con un compromiso; así sucede con frecuencia en Teotitlán del Valle por las fiestas, las celebraciones familiares y las fiestas religiosas, que exigen erogaciones fuertes para los estándares locales y se trata de compromisos absolutamente obligatorios. También el adelanto puede ser en calidad de préstamo: "hay algunos que cuando construyen una casa van pidiendo el dinero con el señor (patrón), así van trabajando con el tapete, le pagan con trabajo para que así

uno pueda construir" (Celerina Bazán). La familia Bazán pidió un préstamo para construir el cuarto del señor Macario Bazán; requirieron seis meses para pagar la deuda con dinero en efectivo y con mano de obra. Los tejedores aprecian estos arreglos de manera positiva. Dice Celerina: "...Fíjate que el trabajo del tapete nos beneficia; imagina que pudimos construir otra casita, con el favor de Dios, con ese tapete. Vamos construyendo otro pedacito más, pues así poco a poco, pero ahí nos va sacando adelante. Por eso nada más hay que echarle ganas a los tapetes para que así vamos sacando adelante".

Como se mencionó, la venta de tapetes sucede en comercios establecidos y dentro de las casas de los tejedores; entonces realizan la venta directa, Celerina sigue narrando:

Si estoy haciendo tapete mío puedo venderlo; pero si el tapete es de él (patrón) y está en mi telar... Ahora llega una persona que quiere tapete, y dice: sabes que me gustó este tapete y me lo llevo, me lo llevo... Entonces le voy a preguntar al patrón qué precio tiene el tapete para que la persona lo compre y si le llega al precio que pide, el señor ahí mismo me paga un poco más porque le vendí el tapete rápido. Me ha pasado así hace unos tres años y así hay que sacar el tapete. Si no tengo tapete a la mano llevo al comprador a la casa de mi primo y si ellos no tienen tapete, definitivamente tengo que llevarlos con mi patrón. Hay que conseguir clientes para la familia y ellos dan propina aunque sean familia, tienen que darme para un refresco porque ya les llevé un cliente.

Celerina prefiere trabajar en la comunidad porque salir del lugar le implica más gastos.

No hay necesidad de salir, aquí tenemos nuestro trabajo, el telar es nuestro piso pues. Nosotros no queremos dejar nuestros telares, ya nos gustó el trabajo, porque salir a otra parte es muy difícil para nosotros, acá aunque esté lloviendo o haga calor nosotros estamos adentro, siempre tenemos trabajo. Si salimos, quién sabe cómo conseguimos trabajo en otro lado.

Ella, como otras mujeres teólicas, combina la actividad artesanal con la doméstica: "Siempre al amanecer ya tenemos que hacer atole, hacer tortilla y ya después de eso almorzar y luego trabajar en el telar. Luego salir a comer, después de comer si ya no hay otro trabajo, otra vez en el telar, eso nomás y hasta la fecha hago eso mismo; lavar también". Se sabe teólica:

"puedo hablar zapoteco todo lo que quieran, en español también, pero poquito", y está orgullosa de su comunidad, de su lengua materna y de su trabajo artesanal, que considera una herencia; a pesar de que antes las mujeres no tejían.

En las décadas de los sesenta y setenta, cuando las mujeres se integraron al trabajo con el telar de pie ya conocían la labor, pues además de realizar las actividades domésticas estaban involucradas en la elaboración de tapetes: compra de lana, separación, limpieza, secado, cardado, hilado, preparación de hierbas para teñido, preparar yapa y el canillo. Tenían un conocimiento práctico amplio. Celerina por ejemplo conoce minuciosamente todos los detalles de la elaboración de un tapete, es una mujer que combina dos formas de trabajo: la producción artesanal y la otra —que no tiene pago— las labores del hogar. "Soy artesana, me siento muy bien, me siento feliz cuando termino un tapete. Ya gané lo que yo quiero, ya pude hacer el diseño que él me dio, aunque me cansé me hace feliz; aunque es difícil todo en la mente, la combinación de colores".

Por su parte, el señor Macario nació en Teotitlán del Valle Oaxaca en el año 1927. Actualmente tiene 75 años de edad y ha tejido durante muchos años, vendiendo su mano de obra. Siendo un niño, el señor Macario quedó huérfano de padre por lo que, como dice él: "tuvo que cuidar toro". No cursó estudio alguno, ayudaba a su mamá "a cuidar ganado, y en tiempos de sembrar a cuidar mülpa. Mi mamá no tejía, ninguna mujer tejía; no tejían antes, puras labores del hogar".

Macario Bazán Contreras empezó a tejer a los 17 años, sus cuatro hermanos varones le enseñaron. Comenzó a tejer gabán de lana de colores naturales, negro, gris, blanco; después empezó a tejer sarapes: rayados, luego *guacamanga*, de los colores antes mencionados y dibujos: águilas, tigras, venados, pajaritos, medallones, caballos. Dice: "fueron los primeros diseños que hice en sarape, pues los diseños de greclas de Mitla vienen después, puro antiguo". Tejía en telar prestado, vendiendo su mano de obra antes, puro antiguo". Tejía en telar prestado, vendiendo su mano de obra antes, puro antiguo". Tejía en telar prestado, vendiendo su mano de obra antes, puro antiguo".

El telar en el que comenzó a trabajar el señor Macario era distinto del actual, era rústico, con cuatro postes redondos y sin acabados. Entonces no había carpinteros con herramientas apropiadas para hacer acabados finos por lo que conservaban la forma del propio árbol, eran "redonditos boluditos". Algunos se sostenían con mecates de ixtle y el trabajo era complicado pues el telar se movía mucho al momento de tejer, lo que requería de más trabajo y paciencia. Dice don Macario: "Si tiene telar o"

estos, es más sencillo; pero corriente no... ahora puro moderno, antes puro corriente".

Se casó en 1962, a los 36 años aproximadamente. Cuenta que la ceremonia de su boda fue sencilla porque no tenía dinero y recuerda que entonces el pago por tapete era muy barato:

En esa época cuando menos 2 o 3.50 pesos. Antes no había medida, no había metro como ahora. Con una vara, entonces se medía: 5 varas y media equivalía a un tapete, antes no conocían metro, así se medía el tapete con puras varas. No había hora, ni conocían hora, nada más con la estrella de cielo se guiaban. Ahora no conocen con qué estrella van a trabajar, ni como va a venir el agua. Son más buenos los abuelitos, no crea que cualquier "pendejo" sabe, ni conocen, no saben nada, ni tampoco el gobierno sabe cuándo va a llover, ni le importa, nada más que ganar dinero. No había horario, uno se guiaba con la luz del día, la estrella, y las sombras cuando anochecía. Trabajé con vela, no conocía luz eléctrica, con quinqué o copal.

El señor Macario Contreras ha trabajado para diversos comerciantes del pueblo: "Son tantos que ya ni recuerdo los nombres, fueron varios, ya murieron, recuerdo uno que se llamó Anastasio, él contrataba mano de obra y él me enseñó el trabajo en el campo también". El señor Macario actualmente sigue vendiendo mano de obra y también es dueño de su telar de pie. El telar lo pudo comprar después de casarse:

Ahora ya estoy cansado, pero sigo tejiendo un poco más, otro poco nomás. Me gusta tejer pero también si no hay tejido no hay comida. No mejora, es igual que antes. Así es la vida ¿no? Porque si toda persona fuera rico o si todo fuera pobre ¿de dónde hace trabajo? Porque así pues, si todos saben... por eso como dice un dicho: mitad de pobre, mitad de rico, mitad de sabio, mitad de tonto para poder vivir. Se trabaja por necesidad por la vida, por necesidad de trabajo. Al señor que le trabajo, sabe cómo trabaja cada persona: 'está bien tu trabajo... está mal hecho'. Si no quiere dar trabajo es porque está mal hecho. El comprador de mano de obra busca quién le gusta, paga buen precio si le gusta el trabajo.

Con casi ochenta años, el señor Macario continúa vendiendo su fuerza de trabajo como siempre lo ha hecho. Las condiciones de trabajo no han cambiado. La duración de los contratos se mantiene mientras se cumplen las obligaciones de los contratantes de mano de obra; por ejemplo, don Macario ha mantenido trabajando por varios años con un solo propietario de telar. No conoce el destino del producto de su trabajo. Algunos artesanos

saben que su obra será vendida a las tiendas, a los extranjeros o que se exportado, o quizá expuesto en galerías. Pero no indagan más. Su trabajo consiste en vender su habilidad tejedora hasta que su cuerpo y vista se permita.

El señor Macario también ha tenido cargos en su comunidad, lo que ha dado respeto y reconocimiento social. El primer cargo que tuvo fue el de *topil* (1 año). "Antes puro *topil*, cuidaba en la noche". Otros cargos que ha tenido son *mayor de vara* donde estuvo durante 1 año; en el comité de escuela, 3 años; en el comité de bienes comunales, 3 años; y durante 19 años estuvo como suplente de alcalde, su último cargo. Después de los 75 años los integrantes de la comunidad dejan de dar tequio, es el caso del señor Macario.

Celerina, Ismael y Macario, integrantes de esta unidad familiar en donde de todos ellos venden mano de obra se ayudan mutuamente, en caso de enfermedad auxilian al que haya recaído y le ayudan a elaborar el tapete. Esa solidaridad y convivencia de la unidad doméstica cohesiona los lazos de parentesco:

La obligación de nosotros es cuidar a papá y a mis hermanas porque ya no tengo mamá y entonces tengo que ver por ellos. La obligación es darse cuenta si no están enfermos, si tienen algo que comer; si está hoy, mañana o pasado. Mi papá también cuida de mis hermanos, los visita y ve si están bien. ¿Cómo están los hijos?, si no tienen gripa, cualquier cosita; siempre él está visitando a la familia. La obligación de acá es cuidar el papá, de nosotros.

El testimonio anterior nos da una idea de la importancia que la familia Bazán atribuye a mantener la comunicación y los lazos de parentesco. Es la forma de sostener la unidad doméstica, se trata de una práctica común en Teotitlán del Valle. Con esta costumbre las familias en la comunidad se conocen entre ellas, saben sus comportamientos, la historia del pueblo. Son prácticas que forjan las relaciones de respeto y exigen buena conducta, ya que son muy importantes para lograr aceptación de la comunidad, ser *bien vistos* por los otros, como dicen: "trabajar en familia beneficia cuando va a empezar el tapete; si no se sabe, uno tiene que decirle al otro: ¿cómo tiene la idea de hacer ese tapete? Y otro dice: vamos a hacer el tapete; así va a salir. Nos llevamos muy bien para trabajar entre todos. Tenemos que ayudarnos" (Celerina Bazán Ruiz).

Los datos de la familia Bazán muestran la manera en que las familias artesanas hacen que las labores relacionadas con el tejido de tapetes se convierta en el centro de su actividad económica y conforma la base de su reproducción. En este sentido podemos decir que tal reproducción social sustenta las condiciones necesarias para la producción artesanal. En Teotitlán, lo que se considera la tradición de *elaborar tapetes* es una organización social basada en el trabajo de múltiples unidades domésticas como las arriba descritas. Se observa entonces un conjunto de relaciones sociales que incluyen la división del trabajo, los modos de reclutamiento, la reproducción de nuevos miembros del grupo, la preservación y la reproducción de creencias y costumbres comunitarias; estas relaciones juegan un papel importante en la producción de tapetes en Teotitlán del Valle.

Las mujeres en la vida comunitaria

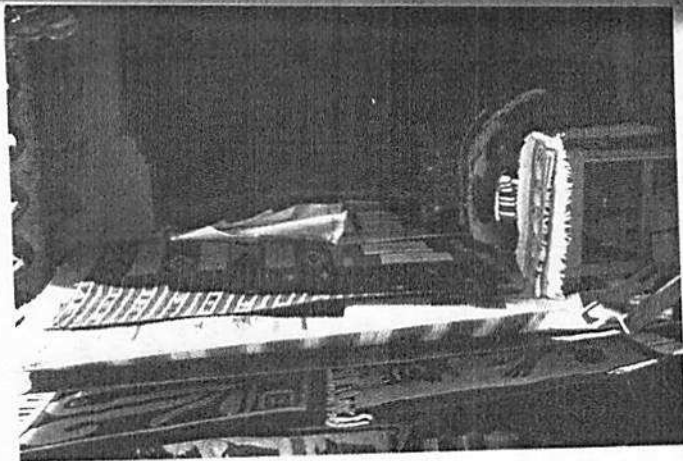
En los últimos 30 años en Teotitlán han sucedido muchas transformaciones, una de ellas es la cabal participación de las mujeres en la producción de tapetes. Stephen (1998) reporta que para 1991 dos generaciones de mujeres ya se dedicaban a esta labor como parte diaria de su vida. Actualmente la mujer ya es considerada como tejedora dentro de la comunidad y una gran parte de su tiempo lo dedica a ello. Una muestra de la importancia del trabajo de las mujeres en este ámbito, fue el préstamo que les otorgaron por un millón 300 mil pesos por parte del Banco Mexicano de Comercio Exterior para exportación al extranjero (Rivas, 2002), así como la existencia de organizaciones formadas por mujeres en este ramo. La primera de ellas se inició hace diez años, con el objeto de buscar nuevos mercados para la comercialización de los tapetes, evitando a los intermediarios (el Estado o comerciantes) para lograr ganancias efectivas por sus productos.

Con esta nueva inserción de las mujeres en el ámbito laboral podría pensarse que existe una mayor conciencia de equidad entre géneros, pero no es así. Algunas mujeres siguen quejándose de represiones por parte del esposo o padre, quienes no les permiten asistir a sus reuniones de trabajo, básicamente porque no es *bien visto* que "una mujer camine sola por la noche en las calles". Aurora Bazán, ex diputada, comenta al respecto: "*Ahorita ya es más fácil que los esposos las dejen participar en las reuniones; a veces entre ellos se dicen cosas, de por qué la dejó ir sola, que en la noche una mujer debe estar en su casa. Luego el esposo la regaña otra vez, y así*".

Las mujeres se ven envueltas en mayor carga de trabajo, pues aun- que reconocen que ahora el hom- bre ayuda en la crianza de los hijos y la limpieza del hogar, siguen siendo ellas las principales respon- sables de tales tareas, además de encargarse de la preparación de los alimentos. "En la casa hacemos de todo, a mí y a mis hermanas nos toca limpiar y cocinar, alimentar a los animales, desyerbar el cam- po cuando es temporada y traba- jar para el tejido, desde limpiar la lana hasta tejer tapetes" (Chole, 18 años).

Ahora la mujer comerciante re- quiere de escolarización que con- tribuya en su nueva posición y como parte de su formación en la comunidad. "Antes los papás no dejaban que fuéramos a la escuela porque decían: *si de todos modos se va a casar, para qué estudiar*; pero ahora vemos que no, que la mujer como el hombre necesitan de esa educación" (Eulalia, 52 años). A pesar de este reconocimiento, en Teotitlán hay pocas mujeres en las escuelas (aun- que el número sí ha aumentado), ya que una porción importante de ellas no continúa sus estudios después de la primaria, ya sea por contraer ma- monio o por trabajar como tejedora: "Ya no estudiamos la secundaria por- que no nos gustó la escuela, mejor estar trabajando aquí en los tapetes" (Marcelina, 27 años).

En la medida que la mujer participa en el campo laboral adquiere tam- bién una imagen y un papel distintos en la comunidad. Las mujeres ya se encuentran vinculadas por otras formas de interacción (parentesco, re- laciones religiosas) y ahora, en esta nueva situación, se les ofreció una salida a los roles acostumbrados dentro de su comunidad. Como consecuencia se produjo inquietud por buscar una posición activa dentro de las tareas pa-

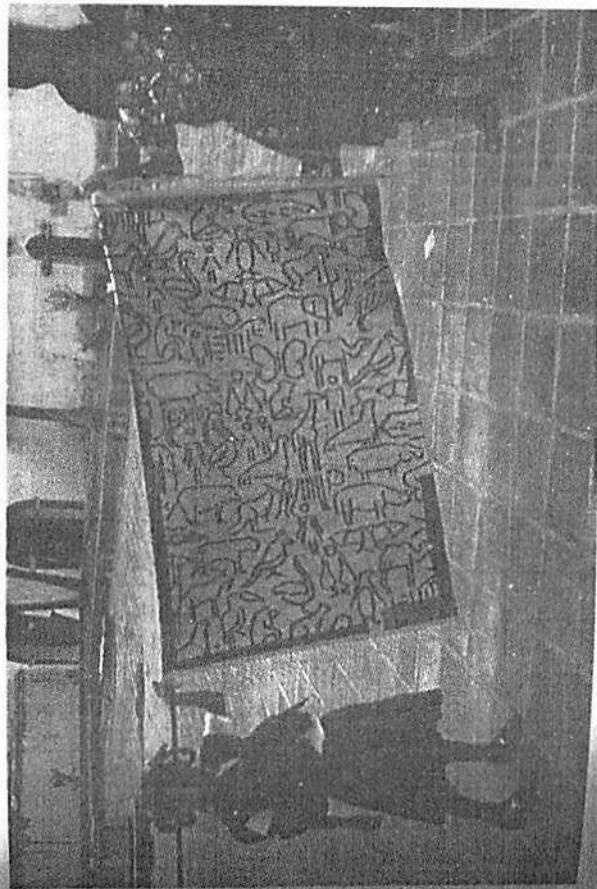


Mujer que vende tapetes en Teotitlán del Valle.

blicas de la comunidad; fue ésta la primera vez que formalmente decidie- ron salir del entorno doméstico.

Hace poco decidieron estar presentes en las votaciones para el nuevo presidente municipal. "Yo pensaba que si teníamos participación nosotras, y poníamos a alguien a que nos ayudara, nos iba a beneficiar más y sí, él nos apoyó en nuestro proyectos" (Aurora, ex diputada teotiteca).

Con ello se integra un elemento más que rompe con el rol femenino habitual: su participación en la vida pública. En Teotitlán del Valle por costumbre (mas no por prohibición legal) la mujer no asistía ni votaba en las asambleas de elección: "No, se dice: *las mujeres no pueden ir*. Si podemos ir, pero como se reúnen de noche y nosotras ya estamos cansadas, va mi papá y luego él nos dice qué sucedió" (Chole, 18 años). Otra justificación que se da para la falta de asistencia a las asambleas es que "aquí se hacen las asambleas como de 6 a 8 de la noche, a esa hora oscurece, y a nosotras ya no nos dejan salir a esa hora" (Reyna, 22 años). Las mujeres comienzan



Mostrando tapete con nuevos diseños en Teotitlán del Valle.

a notar cambios en este sentido: "Ahora sí van las mujeres, las casadas viudas, y las *dejan* votar, ya es como *normal*" (Catalina, 14 años).

Este hecho marca un precedente en la vida de este pueblo y aunque probable que las mujeres aún no tengan una participación política amplia ya tienen la certeza de que pueden hacerse escuchar y que su opinión cuenta.

La organización de los artesanos

En 1994 las únicas organizaciones de artesanos localizadas en Teotitlán del Valle eran: Artesanos de Teotitlán del Valle, A. C., Mujeres que Hacen Sarapes S.C., y Organización Mujeres Encantadas. Estos grupos se encuentran ligados a artesanos de escasos recursos que quieren consolidar a través de la unión, formas para comercializar los tapetes elaborados al margen de los comerciantes mayores, a quienes han considerado como acaparadores. Bajo esta visión se puede entrever una inicial confrontación de intereses dentro de la población entre el sector de comerciantes que tienen en sus manos el control de los circuitos de comercialización, frente a aquellos que no tienen forma de vender su producción dentro o fuera del pueblo. Es significativo que hayan sido mujeres las que iniciaron las organizaciones productivas. Dichos grupos tienen una historia común desde 1986 con la lucha dentro de Teotitlán del Valle por el control de la fábrica de lana *Lanera* de Oaxaca, cuya administración estaba en manos de funcionarios del gobierno estatal.¹⁹ Este proceso de lucha inicialmente aglutinó a la comunidad contra el control estatal de una actividad que incidía en sus ingresos.

Fue una disputa entre la comunidad y la burocracia estatal que, en la opinión de los teotitecos, se caracterizaba por malos manejos, corrupción e ineficiencia, tanto en la producción de lana como en los precios que ofrecía, visiblemente más elevados que la fibra textil procedente de otros puntos del país. Desde 1986 se organizaron comités especiales dentro de la población que intentaron supervisar el trabajo de los funcionarios de la *Lanera*, solicitando que se le diera a la comunidad el control de esta empresa. Más de dos años de gestiones de esta comisión especial sirvieron para

¹⁹ Para una revisión de estos hechos basta consultar el trabajo de L. Stephen (1991:142-144), quien conoce este proceso hasta mediados de la década.

que hacia 1989 el gobierno estatal cediera la administración de la paraestatal a una comisión especial creada por la misma comunidad, constituida como una asociación civil.

Fue éste el aparente triunfo logrado por la comunidad; sin embargo, el proceso por el control de la *Lanera* continuó porque persistieron los precios altos y la falta de recursos, por la deuda tan alta de los miembros de la población.

La asociación civil al frente de la administración de la *Lanera* se integró por casi 20 personas que rotaban su paso en la administración. No obstante, al interior de la población se les percibía como un grupo que lucraba con la empresa. Los artesanos de la población criticaron a la comisión porque no se renovaba como se hace habitualmente en el sistema de cargos.

La Asociación intentó conseguir la fibra en mejores condiciones de calidad y precio sin tener éxito, y esto fue debido a la falta de recursos para comprar grandes volúmenes de lana y la falta de equipos en buen estado para procesarla. Los artesanos participantes en la administración de la *Lanera* tuvieron dificultades para dedicar tiempo a una actividad que no les reportaba beneficios económicos, pues no tenían participación alguna de los ingresos de la empresa. Por su parte los comerciantes mayores de Teotitlán del Valle no le compraban la fibra a esta empresa, sino que la traían por toneladas de otras regiones del país, con mejor calidad y precio. Así tanto los artesanos como los grandes comerciantes se convierten en críticos de la empresa.

En 1993, el presidente de la empresa impulsó la cooperación entre artesanos para comercializar los tapetes en la capital del estado, compartiendo gastos de servicios y renta del local en el centro de la ciudad. Hasta el momento en que estuvieron presentes los investigadores de este documento no había podido consolidarse como un grupo estable —en la actualidad son de 15 a 20 artesanos jóvenes— porque sus ventas eran bajas, lo que hacía insostenibles los gastos. Con su débil fuerza de comercialización estaban en una situación precaria y hasta en posibilidades de desaparecer, pues no han podido articularse con los grandes mayoristas que surten a los clientes norteamericanos.

La organización *Dgunaa Ruyin Chee Lahady* (Mujeres que Tejen Sarapes) fue la primera en su tipo. Se trataba de un grupo que resultó del impulso organizativo encabezado por el presidente de la *Lanera*. Originalmente eran 30 mujeres que iniciaron actividades en 1992, muchas de ellas viudas solas o mayores y jefas de familia. Al parecer, esta condición permitió que obtu-

vieran apoyo de otras organizaciones de artesanas, créditos de Sedesol y relativo apoyo de dependencias estatales como ARIPO —para presentarse en diferentes ferias y exposiciones artesanales en el interior de México. Sin embargo los largos intervalos de inactividad, sus bajas ventas y conflictos internos han obstaculizado el trabajo organizado y fluido. Para 2002 la organización estaba integrada por 18 mujeres casadas, solteras y viudas, bilingües, con zapoteco como lengua materna algunas no terminaron la primaria. Dicen que su cooperativa es sólo de mujeres “por decisión propia, porque entre mujeres es más fácil entenderse”.

Por su parte, la organización Mujeres Encantadas es un grupo creado mediados de 1995 con las teóaticas que abandonaron la organización Mujeres que Tejen Sarapes, ya que se consideraron relegadas de los beneficios que se estaban recibiendo dentro de la agrupación. Está conformada por 20 integrantes y cuentan con poco apoyo de las dependencias estatales. En su promoción mencionan su desamparo por ser mujeres solas, y los esposos se encuentran trabajando en los campos agrícolas del norte del país y Estados Unidos; también señalan que tratan de ayudar a sus esposos en los gastos domésticos.

En Teotitlán del Valle están conformadas, además de las anteriores, siguientes sociedades y grupos: la de Antonio Santiago con cinco integrantes; la de Artesanías Aries con 15; la de Artesanías del Valle con número indeterminado; la Cooperativa de Braulio González Lazo con 20; *Dona Gulaal Ni Lady*, spr de ri con 16; Grupos Teotitecos, que no especifica número; Inmex Internacional con 50 integrantes; Mujeres Artesanas *Ay Guichit* con 15; Mujeres que Tejen Sarapes con 40; Mujeres Teotitlán con 16; Sarapes Arte y Tradición con 6.

Estos datos se obtuvieron del Banco de Comercio Exterior en 2007 en las visitas de campo encontramos otras agrupaciones que no se encuentran en esta lista porque no están registrados ante la ARIPO: Comité Comunitario de Teotitlán, cuyo presidente es el señor Porfirio Gutiérrez, la Asociación de Productores de Tapetes de Lana A.C., su presidente es el señor José los Ángeles y la de Mujeres Unidas de Teotitlán del Valle que preside la señora Francisca Ruiz García.

El objetivo primordial de formar grupos o asociaciones de artesanas es vender sus productos a mejores precios y tener un mercado más amplio porque a muchos los restringe la lejana ubicación de sus casas. En el caso de los integrantes del Comité Comunitario de Teotitlán, cuya

ción está a las orillas de la comunidad y los compradores no llegan hasta ahí. La mayoría de las ocasiones visitan las casas ubicadas en la entrada de Teotitlán cerca de la carretera o los locales del mercado de artesanías. También han intentado exponer sus productos a un costado de dicho mercado, pero los integrantes de la Asociación de Artesanos, quienes ocupan esas instalaciones, no lo permiten.

Las organizaciones de pocos integrantes tienen dificultades para poder salir de su comunidad a exhibir sus productos porque no pueden solventar los gastos: transporte, alimentación y hospedaje; sólo viajan a lugares cercanos como la ciudad de Oaxaca. Ahí acuden en Semana Santa (durante dos semanas); en verano, julio y agosto (dos semanas) y para las fiestas de sembrinas (tres semanas).

Artesanías e Industrias Populares del Estado de Oaxaca (ARIPO) les renta espacios en las ferias artesanales con la condición de que estén laborando durante el evento. No se pueden retirar antes de que concluya ese periodo. Venden o no, y tienen que costearse todos los gastos. Cuando no pueden pagar el hospedaje duermen en el propio sitio de la exposición. Por eso algunos artesanos no quieren salir de sus comunidades y con frecuencia permanecen en las organizaciones.

El interior de las organizaciones también existen conflictos: “la envían a hacer algunos artesanos entrevistados. Señalan que al principio todo iba bien, pero conforme pasa el tiempo, a algunos de ellos no les gusta que el artesano venda más, empiezan las rivalidades y la estabilidad de la organización se tambalea. Otro factor frecuentemente mencionado es que hay que a la persona adecuada para dirigirlos.”

Antonio Isaac Vásquez narra:

“Estoy afiliado en varias organizaciones, pero no funcionan [...], estuve en una organización de una persona, una persona que estuvo en el Municipio como secretario, pero, el señor era panadero, no era tejedor, pero, me invitaron a hacer una exposición, entonces, me invitaron a mí y a otros tejedores; a los verdaderos tejedores, pero como el señor organizó al grupo, no nos dio permiso, [...] Mucha gente quiere que se venda lo suyo y lo de uno no, y eso

Las organizaciones artesanales de Teotitlán han tenido dificultades para multiplicarse exitosamente en los circuitos de mayoristas que

controlan la comercialización de tapetes, por lo que su actividad aún es marginal.

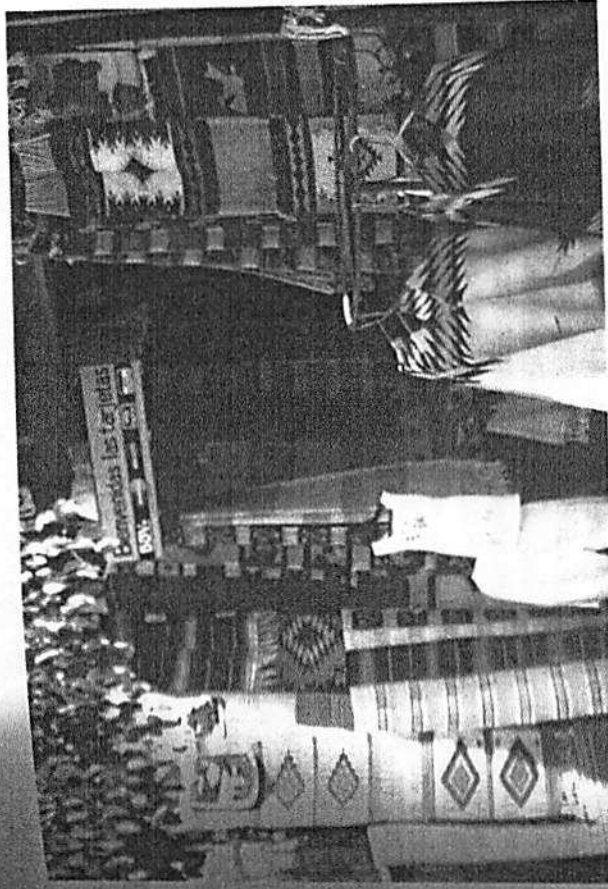
Los mercados: intermediarios y regatones

Para la comercialización de estos productos existe una gama enorme de opciones que van desde ofrecer de forma directa al turista los tapetes en el propio hogar del artesano hasta la exportación a diferentes países, pasando por los mercados y exposiciones artesanales y las ventas por mayoreo. La artesanía de Teotitlán ha recorrido casi todo el mundo, rezan los promotores del Museo Comunitario de Teotitlán colocados en página web, es por eso que goza de fama mundial. No es extraño ver turistas caminar por las calles de la comunidad, sobre todo cerca del Mercado de Artesanías. Las temporadas de mayor concurrencia son durante los meses de julio-agosto, por la conocida fiesta de la Guelaguetza y durante diciembre. Dicen algunas familias que llegan a vender hasta 10 tapetes "comerciales" por semana.

Sin embargo, la falta de canales adecuados para la comercialización es un problema constante para los productores; es decir, no existen formas justas que retribuyan de manera directa a los productores. Las penurias que pasan los tejedores por el intermediarismo son múltiples y las padecen todos, incluyendo a aquellos que están en posibilidad de decidir a qué vender y con qué precio.

El primer mercado para los productos de Teotitlán se ubicó en los poblados de la Sierra Norte y los Valles Centrales. Nochistlán, Ixtlán, Tlacolula, San Juan Yaree, Talea de Castro, Ocotlán, Ejutla, Miahuatlán, Etla, eran los poblados a los que iban a intercambiar sus productos, ya fuera por dinero o por medio del trueque. Así fue aproximadamente hasta 1920. Aquellos no eran los tapetes que vemos actualmente, se trataba de cobijas cuyos diseños incluían el Calendario Azteca, la Flor de Oaxaca, un trébol, un medallón, o la figura de algún animal. Había otros diseños considerados sencillos: fue después cuando empezaron a estampar figuras prehispánicas y grecas (Saye, 1996: 70). Los telares, como ya se dijo, eran angostos; para conseguir sarapes amplios se requería unir dos piezas.

De 1920 a 1948 el mercado se extendió de la ciudad de Oaxaca, la Sierra Juárez, la Mixteca, el Istmo, hasta el estado de Chiapas: Tuxtla Gutiérrez, San Cristóbal de las Casas, Ciudad Cuauhtémoc y Tapachula. A esos lugares llegaban los arrieros que viajaban auxiliados por recuas de burros o



Tapetes en el mercado de Teotitlán.

mulas; eran los viajeros quienes llevaban los tapetes y traían otras mercancías de aquellos lugares. En el periodo de 1948 a 1960, el mercado de los sarapes llegó a Acapulco, Guerrero, y a la ciudad de México.

Actualmente las personas que habitan en la Sierra ya no compran productos de Teotitlán porque no pueden pagar el precio del tapete, prefieren comprarse varias cobijas baratas que un zape artesanal de lana.

Los tapetes de Teotitlán del Valle han conseguido reconocimiento por su calidad. Conforme la producción de artesanías ha ido cobrando importancia, ha crecido el número de individuos y unidades domésticas dedicadas a su comercialización.

En Teotitlán se identifica a un comerciante como una persona que compra el trabajo de otros. En términos más amplios podemos decir que existe en la visión del mundo de los productores, y en general entre los habitantes de las zonas rurales del Valle de Oaxaca, una distinción básica entre productor, vendedor y revendedor, pero lo que más se aproxima a un término general para designar al comerciante-intermediario es el término *regatón*,

que se usó a menudo como sinónimo de revendedor (Cook, 1995: 197). La definición de intermediario en palabras de un artesano de Teotitlán nos da una idea de la poca simpatía que dicha figura tiene entre los productores: "es aquella persona que no sabe tejer, no sabe de colores, no sabe de qué plantas sacarlos, pero son las personas más ricas".

Para los productores siempre ha sido muy difícil comercializar sus productos directamente, y si lo hacen es más por necesidad que por conveniencia; generalmente la urgencia de dinero los obliga a vender sus productos a intermediarios, a precios mucho menores que los del mercado; es poco común encontrar dentro o fuera de la comunidad tejedores comerciando directamente sus productos. Gilberto Silva (1980) señaló hace más de 20 años una situación que continúa vigente: un productor necesita mucho tiempo para comerciar sus productos y la ganancia que obtiene cuando llega a hacerlo no le compensa el tiempo perdido. Es por eso que los acaparadores y revendedores de tapetes se apropiaban de una parte de la ganancia que de otra manera formarían parte del pago que los artesanos deberían recibir. Al no recibirlo se tornan de pequeños productores a asalariados de los comerciantes, que a la vez son dueños de alguno de los grandes talleres locales. Ciertos artesanos se las han ingeniado para vender su mercancía sin intermediarios, por ejemplo a través del mercado local existente en Teotitlán, pero esto tampoco es una solución definitiva.

La situación de los productores se agrava por la competencia que hacen entre ellos, competencia que crece cada día con la instalación de nuevos talleres. Las familias pueden vender directamente sus productos pero también se da una forma de especialización en la que uno de los miembros de la familia se dedica a la venta para incrementar sus ingresos; también pueden vender la producción de otros. Como señala Scott Cook los vendedores "tenden a considerar que las ganancias resultantes de la venta representan una compensación justa por la iniciativa, los costos y los riesgos que conlleva la comercialización, en efecto hay muchos que pisan a ser revendedores" (1995: 300).

Al parecer, en tanto exista un mercado existirán intermediarios ya sean quienes acercan los productos a los clientes. Lo ideal es lograr que uno de aquellos que intervienen en la producción y comercialización artesanas —en este caso de tapetes— reciba un pago justo y se inhiba el abuso de quienes aprovechan la vulnerabilidad de los que tienen miedo para vivir a costa de ellos.

La competencia entre los artesanos es reflejada en la instalación de nuevos telares. Amelia de los Ángeles, quien vende la producción de su familia en el Mercado de Artesanías, dice:

Entre más tejedores tengan en sus telares, ellos tienen la intención de vender más; producen lo suyo y venden más, o salen más al exterior, por ejemplo a la ciudad de México, Guadalajara a otros estados, para exponer o vender sus productos y eso produce competencia, hay monopolizadores, hay caciques. Por vender más, acaparan a todos los turistas para hacerse más fuertes, y eso perjudica a los que apenas van empezando o quieren levantar su negocio, eso creo. Es un problema grave que pues nadie quiere discutir eso en el pueblo porque, es un tema 'superdifícil'; es difícil que desaparezca porque ellos están más fuertes, fortaleciéndose más, y pues, sí, sí crea problemas en la economía del pueblo.

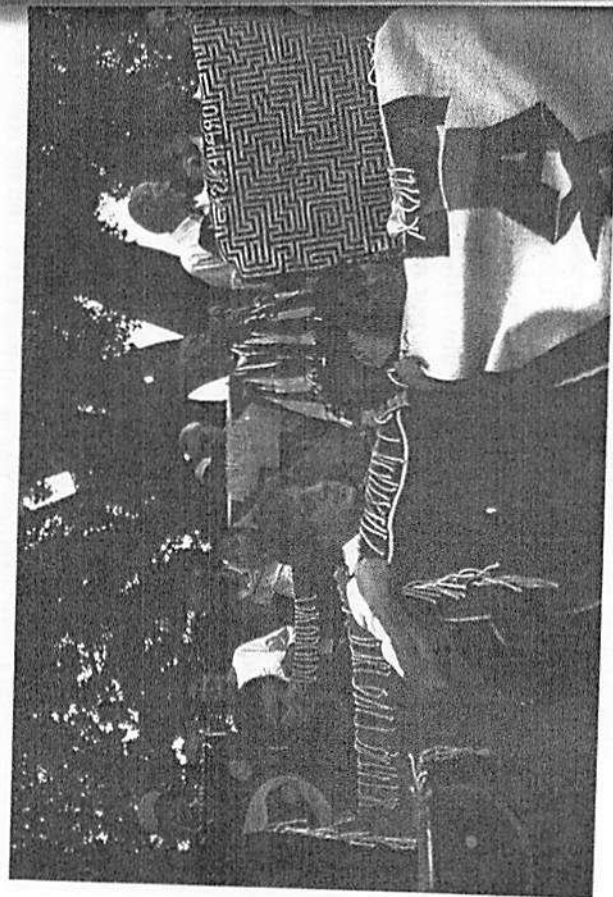
La competencia entre los propios artesanos puede ser desleal, "fruto de la envidia", dicen los teotitecos. En estos casos buscan mecanismos para que aquella persona que sobresale en la venta de tapetes se quede estancado. Una "medida" que han tomado es otorgarle un cargo en el Municipio, ya que el trabajo que prestan a la comunidad es de tiempo completo, sin salario, y el tiempo que invierten en él lo tienen que restar al tejido y a la venta de sus tapetes. Muchos artesanos se quejan de esta situación. Frequentemente la elección de una autoridad tiene que ver con la intención de defender al que está sobresaliendo.

Muchos son los problemas que enfrentan los artesanos: el conseguir la materia prima (ya que carecen de recursos por falta de créditos), ausencia de programas de capacitación, piratería de diseños, escasez de mercados y distintos canales de comercialización y la explotación que de ellos hacen acaparadores y revendedores. El que más les preocupa a los productores es la restricción de la demanda.

Al Teotitlán del Valle llegan decenas de turistas diariamente, algunos en grupos de dos o tres personas, pero en otras ocasiones, con más de 20 personas de diferentes nacionalidades, en visitas que duran hasta una hora. Después, salen de Teotitlán; lo que hace suponer que existe un convenio con parte de los grandes productores con las agencias de turismo, ya que los autobuses van directamente a las casas de ciertos artesanos, siempre los mandan. Al preguntarles a algunos productores sobre ello señalaron que los turistas de turismo y los guías reciben 35% de la venta total, comisión que se reparte día a día.

Esta historia comenzó hace varios años con el auge de los tapetes de Teotitlán, quienes tenían cierto poder económico ofrecían a los guías con quienes les llevarán clientela. Según un reportaje de Víctor León (2003), primero fue 5%, más tarde 10%, hasta que las familias empezaron a competir entre sí. Como en una subasta, las pujas fueron creciendo, siempre aumentaban el porcentaje para el guía con tal de ganar más clientes; los beneficiados fueron los guías quienes recorrieron otras casas para ofrecer "sus servicios".

Se queja un artesano: "yo le vendía a uno de esos comerciantes una pieza en 350 pesos (que incluía la materia prima y el trabajo) y ellos me venden en 1,500 pesos, de los cuales 525, es decir, 35 %, son para el guía. Pero para mí implica tres o cuatro días de trabajo; el guía en un par de horas gana más que yo que soy el productor". Esa situación se ha convertido en un círculo vicioso: los acaparadores consiguen los tapetes baratos y los venden a precios altos, lo que los conduce a la maquila y sobreexplotación



Diseños de la Alianza Gráfica Internacional en Teotitlán del Valle.

de los productores, situación que va en detrimento de la calidad y perjudica a otros artesanos, que poco a poco se ven obligados a tener como única salida, la maquila:

A veces tienen que pasar semanas para que vendamos un tapete —dicen los artesanos del mercado de artesanías—, pero nosotros comemos diario: resultado, terminamos vendiendo a los acaparadores [...] el sistema de los acaparadores es fácil: cuando no vendes y tienes que mantener una familia, terminas ofreciendo tus piezas a los comerciantes, pero ellos te dicen que no les interesa y por tanto ofrecen pagarte un precio muy bajo. Si protestas, te dicen *no te preocupes, checa en otros lados y si te dan más pues véndela ahí*. En todas partes sucede lo mismo, terminas vendiéndoles a ellos al precio que quieren (Juan Martínez, 2002).

Al preguntarles sobre los señalamientos que de ellos hacen los artesanos, dirigentes de las dos más importantes agrupaciones de guías de turistas en Oaxaca, entrevistados por Víctor León Juan Martínez, aceptaron que reciben algunas comisiones, pero negaron que fueran tan altas. Juan Montes L., presidente de la Asociación de Guías de Turistas Profesionistas del Estado de Oaxaca, organización con 10 agremiados, todos con estudios universitarios, señala: "los guías de Oaxaca no están contaminados por la idea de que hay que llevar al turismo a determinados lugares por las comisiones que den. Aquí, lo que a veces nos dicen es *te doy para tu refresco* o los restaurantes dicen *te doy tu comida*". Lo mismo dice José Adalberto López Ramos, presidente de la Asociación de Guías de Turistas del estado de Oaxaca, que agrupa a 25 socios. "No es que les cobremos, lo que pasa es que *por tradición*, entre guías y prestadores de servicios turísticos, se maneja la cuestión de la comisión". Y luego explica:

Hay artesanos o prestadores de servicios turísticos que, para promover sus servicios o productos, nos invitan para que llevemos a la gente a su negocio, a cambio ofrecen la comida, por ejemplo. Ocasionalmente, hay quienes dan un extra: cinco pesos por persona o, los que más, diez. Pero no es por el consumo o el total de ventas, aunque en el pasado se intentó hacer así —reconoce—, se dieron cuenta que no les resultaba.

Montes Lara admite: "Hay de guías a guías, pero cuando existe un servicio profesional y el cliente pide ir a donde hay calidad, vamos a ver calidad". Ejemplifica: "En Arrazola, Xoxo, vive Manuel Jiménez, que tiene gran fama en la talla de madera, y la gente quiere ir a verlo, pese a que es

extremadamente caro. Y Manuel no da comisión, da un refresco, algún regalito, pero no comisión". Aunque no niega que haya guías que tienen acuerdos previos con los comerciantes:

Eso sucede más con los que trabajan con agencias de viajes. Sin duda, los nombres famosos son los que atraen la atención. Por ejemplo, en Teotitlán, Isaac Vásquez aparece en todos las guías turísticas y en todo artículo que se hace sobre tapetes; lo mismo Arnulfo Mendoza y sus hermanos, y Benito Hernández, entre otros; a ellos los busca la gente y no necesitan entregar comisiones (Juan Martínez, 2002).

Finalmente acepta que sí hay comisiones, dice: "sí las hay, pero no es lo que determina que los guías lleven al turismo a determinados lugares. En Teotitlán es donde se pagan las mejores comisiones: de 20 a 25%". Cuando se le pregunta si no le parecen muy altas, responde con fastidio: "cuando alguien vende aparatos electrodomésticos las comisiones son de hasta 50%". Por su parte, López Ramos contesta enfáticamente a la misma pregunta:

No, no. Nunca me han tocado comisiones tan altas. Ojalá, dice. Pero se dan ofrecimientos: en Teotitlán un artesano prometió a los guías una comisión del 50%. Quienes fueron me comentaron que es imposible llevar al visitante a ese taller porque un tapete que en los negocios vecinos lo venden a determinado precio, lo tiene tres veces más caro, justificando así la comisión.

A los señalamientos de que están coludidos con los acaparadores, Montes Lara, narra una anécdota:

Una vez vino una persona que quería comprar una gran cantidad de tapetes, traía una lista de los artesanos que tenía que ver, y lo llevé con ellos, recorrimos medio Teotitlán en su búsqueda. Finalmente, el visitante terminó comprando en los negocios grandes, pese a que pagó más. Yo le preguntaba: ¿por qué compró allí si el precio era más alto (lo era en 20 o 25%). Me respondió: porque sólo aquí encontré la cantidad y diversidad que necesito.

Por su parte, López Ramos explica que acuden a los negocios ubicados en la entrada de la comunidad por fines prácticos, pues las angostas calles dificultan la circulación de los autobuses.

Además, los turistas van con su tiempo medido; es imposible programar una visita de más de una hora. Es por eso que quienes están en el Mercado de Artesanías

más atrás, sienten que nosotros no les llevamos turistas; la simpatía, el conocimiento y, hay que reconocerlo también, la comisión, hacen que demos preferencia a unos de otros. Ésa es la realidad.

Por otra parte, ambos dirigentes coinciden en señalar que un problema que enfrentan es la piratería. Conductores de taxis, de vehículos del aeropuerto o de renta, se hacen pasar por guías sin tener la licencia correspondiente, "muchos de ellos son los que incurren en esas prácticas de pedir altas comisiones, perjudicando la imagen del gremio" (Juan Martínez, 2002).

Otros pueblos donde se emplazan mercados regionales periódicamente no han sido abandonados por los artesanos teotitecos, sobre todo por aquellos que tienen menores recursos económicos y medios para acceder a un lugar estratégico de venta en Teotitlán. Estos artesanos van los domingos a Tlacolula, los jueves a Zaachila, los viernes a Ocotlán y, los sábados a la Central de Abasto de la Ciudad de Oaxaca para colocar sus productos entre los turistas que visitan estas plazas. En Santa María el Tule, y el Mercado 20 de Noviembre en la ciudad de Oaxaca y otros puntos de atracción turística, algunos artesanos y comerciantes pobres se instalan cotidianamente. Aquellos que tienen capacidad económica como para pagar la renta de locales en el centro de la ciudad de Oaxaca —una minoría en realidad— abren cotidianamente sus tiendas para vender sus productos. Hay otro pequeño grupo de comerciantes de tapetes dueños de grandes tiendas dentro de la población que son vistos como intermediarios o acaparadores en el concepto de los teotitecos; éstos envían grandes cantidades de tapetes a galerías norteamericanas o en ciudades mexicanas del centro y fronterizas. Wood (2002) muestra la manera en la que ciertas prácticas de comercialización de los tejidos han llevado a algunos artesanos de Teotitlán del Valle a depender del intermediarismo norteamericano. Son intermediarios porque compran el producto de otros artesanos dentro de la población generalmente a bajos precios, para revenderlos a sus clientes norteamericanos; sin que esto signifique que ellos no se dediquen también a la elaboración del producto ya sea de manera directa o pagando trabajadores. Es un grupo que opera dentro de las prácticas modernas del emprendimiento con sus créditos bancarios, con sus contactos en el gobierno y en el sector privado para la comercialización de productos y con líneas telefónicas e Internet para concretar pedidos.

Las instituciones del Estado han desempeñado un papel muy significativo en la promoción y distribución de las artesanías. El trabajo de Fonart,

por ejemplo, giró hasta hace poco alrededor del establecimiento de una serie de tiendas nacionales que contaban con una gran variedad de productos procedentes de todo México, donde se efectuaba la promoción; igualmente se hacían ventas de mayoreo en el mercado nacional e internacional. Esta dependencia ofrece el servicio de trámites para exportar, dando asesorías en forma personalizada tanto a los exportadores nacionales como a los extranjeros. Pero en los años ochenta Fonart constantemente enfrentó problemas, fue incapaz de pagarle a los artesanos los productos en el momento de la entrega. Fue esa la situación que obligó a los productores de Teotitlán a evitar involucrarse en los programas de Fonart y tratar con intermediarios comerciales mexicanos (Stephen, 1998: 178). Finalmente esta institución que buscaba redistribuir las ganancias en las comunidades productoras, terminó siendo uno más de los intermediarios nacionales (Stephen, 1998: 177-178).

Por su parte, ARIPO tuvo igualmente una etapa en la que se involucró con los productores, pero al final terminó siendo un acaparador, ya que compró la producción de los artesanos a un precio bajo y la revende a precios más altos.²⁰ Al respecto, Marcelina Cabrera, una joven que vende en el Mercado de Artesanías comentó que personas de ARIPO fueron a Teotitlán del Valle a ver los tapetes. Eligieron el diseño del tapete hecho por su hermana para exhibirlo porque les pareció el mejor para un concurso donde habría un premio; también les dijeron que el pago se realizaría ya que se vendería la pieza. Seis meses después algunas personas de ARIPO les han dicho que el tapete no se ha vendido, otras personas de su comunidad y que han visitado la tienda le han dicho que su tapete no está a la vista y por tanto no saben qué fue lo que en realidad sucedió. De lo que se han enterado es que ARIPO contrata a tejedores que sólo copian diseños, y los ponen a la venta diciendo que son tapetes que provienen de las comunidades. "Son bien tramposos, porque, luego dicen, qué necesitamos... que quieren ver quién hace el diseño más bonito para un premio, pero nada más los copian". Estas frustrantes confusiones provocan desconfianza entre los tejedores, dice ella: "Si vuelven a venir estas personas ya no les vuelvo a dar otro tapete".

El INI, hoy Conadepi, institución dedicada a la atención de los grupos indígenas, tiene entre sus propósitos el de impulsar proyectos productivos,

pero los artesanos en Teotitlán hasta el momento no saben nada acerca de esta institución, Marcelina comenta: "del INI no hemos oído nada". Los artesanos ya no confían en supuestos apoyos ofrecidos por instituciones por las que situaciones como la descrita anteriormente, parecidas o peores, provocan desconcierto y desconfianza; tratado el asunto con tan poca formalidad, poco se diferencia de un engaño.

La mayoría de las personas entrevistadas afirmaron que la exportación de tapetes está dirigida a Santa Fe, Nuevo México, en Estados Unidos; aunque lo hacen también a Alemania, Japón, Suiza, Inglaterra; se trata de envíos ocasionales y poco significativos en términos monetarios. Cuando se habla de que Teotitlán exporta tapetes a otros países, puede suponerse que se trata de volúmenes importantes; sin embargo, el licenciado Jorge Alberto Jaime Hernández, funcionario de Bancomext comentó lo siguiente: "Existen desconocimiento por parte de los artesanos, en cuestión de exportar, ya que piensan que por vender dos o tres tapetes a personas extranjeras, están exportando. Lo puedo decir porque los que realmente están exportando en Teotitlán te los puedo contar con los dedos de una mano y me sobran" (agosto de 2002).

Algo parecido perciben algunos productores de Teotitlán, Horacio Mendoza dice:

Están confundiendo, pareciera que todo el pueblo está exportando, pero no, no es así, aquí no es así. Es posible que haya dos razones importantes para la poca exportación: una, la desconfianza que existe por parte de los tejedores que se han enfrentado a fraudes y engaños por parte de instituciones; o dos, que las instituciones encargadas al respecto no se acercan a los centros de producción.

Ante la falta de mercados, los artesanos tienen que ingeniárselas para atraer a los compradores, tal es el caso de la Unión de Productores de Tapetes de Lana A.C., que al ver la difícil situación realizaron la Feria Zapoteca hace cuatro años, para promocionar los tapetes. Asimismo, entregan volantes en el zócalo de la ciudad de Oaxaca y en las entradas de los hoteles donde se hospedan extranjeros. En los volantes describen sus productos e invitan al lector a visitar Teotitlán del Valle y el mercado de artesanías.

Hasta hace algunos años, el único producto que ofrecían los artesanos de Teotitlán era el tradicional tapete; sin embargo, siguiendo las recomendaciones del Gobierno del Estado en materia de capacitación, el Instituto de Capacitación y Productividad para el Trabajo del Estado de Oaxaca (Icapet), propuso nuevos modelos de artesanía de lana. El primer paso fue

²⁰ En el capítulo 4 abundamos sobre la historia y la manera de operar de esta institución.

aprender el arte de curtir piel de borrego o de res para la fabricación de bolsas. Otro producto que están ofreciendo, en menor cantidad que las bolsas, son portacopas, de 5 x 5 cm. A pesar de ser pequeños se puede admirar en ellos diseños de diamantes y grecas.

Actualmente el mundo gira en torno a la tecnología, pero desafortunadamente pocos tienen acceso a las facilidades que ofrece. En Teotitlán podemos observar el uso de la tecnología en la calle principal, donde hay un negocio que se dedica a la renta de computadoras conectadas a internet. Muchas casas cuentan con servicio telefónico, otras con sistema de cable, varios artesanos tienen máquinas para procesar sus ventas mediante tarjetas de crédito. Una ventaja en el uso de la tecnología actual, es la posibilidad de mantener contacto en tiempo real con los compradores mayoristas, ya que por medio del teléfono e internet hacen los pedidos que se requieren; estos servicios también son útiles para verificar la validez de la transacción cuando un cliente paga con tarjeta de crédito. La publicidad y promoción también es más sencilla: en internet se muestran páginas, tanto en español como en inglés, donde explican el proceso de elaboración del tapete, lo hacen de una forma atractiva, ya que incluyen fotografías, por ejemplo, de un renombrado artesano tejiendo, a su hija hilando y a su esposa cardando; la intención es crear una representación clara de qué adquiere cuando compra un tapete. Cuando lee que unos de los mejores artesanos de la comunidad, el señor Isaac Vásquez, ha tenido amistad con personajes famosos por los diseños que realiza, hace que las personas deseen tener un tapete suyo. Así, además de los diseños se compra la firma; y así lo conciben los artesanos: "me buscan sólo para llevarse un tapete de la Familia Vásquez". El uso de internet tiene un papel importante en la difusión y promoción de los productos artesanales, ya que millones de personas, no sólo de México sino de todo el mundo buscan diariamente información al respecto. Por supuesto, tiene un efecto desigual entre los tejedores, pues beneficia sólo a algunos.

Una manera de construir la autenticidad

Aunque el trabajo artesanal es una actividad comunitaria, las individualidades son importantes en la producción de artesanías, por lo que Teotitlán del Valle se ha valorado, como se mencionó antes, por su originalidad: "son

diseños inéditos, nadie los ha hecho antes que ellos".²¹ Este aspecto de la producción ha generado que varios tejedores pretendan alcanzar la excelencia, la originalidad, la autenticidad. Una muestra de la importancia y la fuerza de esta tendencia es el intercambio suscrito entre un grupo de 50 artesanos de Teotitlán y 90 de los más prestigiados diseñadores del mundo, agrupados en la Alianza Gráfica Internacional. Este intercambio cultural entre los artesanos de Teotitlán del Valle y la Alianza Gráfica Internacional —dice Sergio Bautista— fue una gran experiencia, particularmente por el reto que significó presentar al artesano elaboradas plataformas de diseño en el trabajo de un diseñador de reconocimiento internacional.

Existen varios destacados artistas, pero escogeremos a Isaac Vásquez para ejemplificar la experiencia. Sus propuestas gráficas incluyen diseños prehispánicos elaborados que no llaman al gran público: "es que no todas las gentes conocen el trabajo, no todos lo aprecian y eso es lo que no me gusta, porque yo hago mis diseños". Con Rufino Tamayo, Isaac Vásquez compartió la preocupación por elaborar diseños propios a partir de iconografía prehispánica:

Porque cuando vivía Tamayo seguido llegaba aquí, a su casa de usted..., seguido venía, él y Toledo. Sin embargo, a nuestras culturas no las aprecia cualquiera; las aprecia el que sabe, el que estudió, pero mucha gente no las aprecia; entonces para



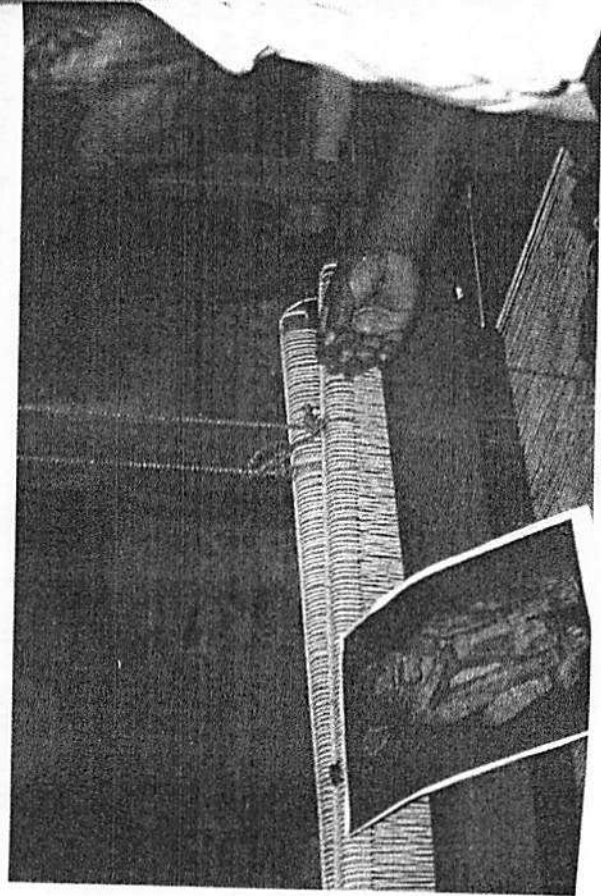
Diseños elaborados en la Alianza Gráfica Internacional en Teotitlán del Valle.

²¹ Una dimensión clave en el valor de las artesanías es la originalidad, pero asociada a la idea de autenticidad, la cual tiene que ver con la supervivencia de lo que se considera como las relaciones tradicionales de producción.

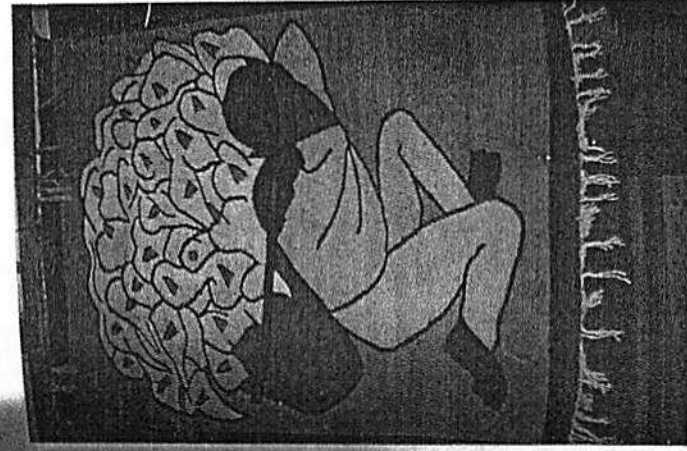
ellos es igual en el diseño prehispánico que el diseño moderno que yo hago, porque no toda la gente aprecia, o descifra el diseño que yo hago; preguntan su significado, pero ya es más fácil. ¡Ah!, ése el diseño de Isaac, dicen.

En busca de originalidad, los tejedores teotitecos han experimentado múltiples formas. Felipe Cruz con los diamantes, otros reproduciendo gráficas contemporáneas o bien haciendo creaciones propias, como Isaac, para quien nada de esto es espurio, ya que considera que todo intento por crear una obra propia es legítimo. Cuando alguno de estos diseños se ha popularizado y repetido, es que se les conoce comercialmente.

En general, el tapete comercial se define como el tapete más sencillo, tiene menor costo y está destinado a públicos más amplios. Su diseño es común y fácil de urdir, en él se emplean los colores de moda. Al momento de realizar la investigación, los tonos intensos como el amarillo, el rojo, el azul, el verde, morado, entre otros, eran los solicitados. Muchos artesanos



Isaac Vásquez, copiando una figura en el telar.



Un telar con la reproducción de Diego Rivera.

del sur de Estados Unidos. Inicialmente los diseños fueron sugeridos por los intermediarios norteamericanos, quienes los compraban a un costo mucho menor que si hubieran pagado la mano de obra en Estados Unidos, pero que vendían muy bien. Estos diseños son ahora parte habitual del muestrario de los artesanos de Teotitlán del Valle (Wood, 1993; Alonso Criollo, 1996).

Respecto de los tapetes comerciales, el señor Vásquez opina:

Pues yo sí aprecio un diseño comercial; sí, porque algunos ofrecen el diseño comercial: un Che Guevara, sí, para mí está bien también, pero, como comercial. Algunas personas están trabajando para mejorar esa imagen, están haciendo diseños modernos pero, no muchos. Está visto... el tiempo está evolucionando, la gente quiere ver diseños nuevos, yo lo veo bien también.

Ningún artesano destacado está a favor de copiar o reproducir el trabajo que otros han creado. "Lo que no veo bien es que están copiando, la copia echa a perder al mexicano, eso es lo que no debe pasar". Así, la cuestión sobre el derecho de autor es una percepción nueva y común; por ejemplo, la copia de los diseños debería, dicen los tejedores, tener una correspondencia con el autor del diseño. Situación diferente es aquella que establece un acuerdo entre un diseñador o artista con el tejedor:

Tamayo ordenó hacer esos tapetes, Toledo también lo pidió; ellos venían a vigilar cómo se estaba haciendo eso, si se estaba haciendo bien. Muchas veces llegaba Toledo... Toledo es más exigente que Tamayo; sí, llegaba y decía "así no me gusta", "tienes que deshacer toda esa parte". Ya llevaba dos días trabajando en la cuestión, y llega: "No, tienes que deshacerlo". Ahí fue donde me di cuenta que es un poco enérgico.

El trabajo que realizan los artesanos en Teotitlán del Valle es tan variado y diverso que puede cubrir las expectativas hasta del cliente más exigente, ya sea por la compleja elaboración del trabajo como por el uso de tintes naturales o sintéticos; lo que le ha servido a la comunidad para mantener un prestigio en el ámbito mundial como el de la Alianza Gráfica Internacional.

Es importante señalar que no es sólo el gusto de los artesanos el que decide los diseños que consideran genuinos o el uso de tintes naturales, el mercado también va dictando las condiciones de elaboración del tapete, como dicen los propios artesanos: les es imposible utilizar tintes naturales porque es más lento el proceso de elaboración del teñido y el tiempo de trabajo invertido no es pagado por el cliente. Por otro lado, los pedidos voluminosos de los mayoristas externos a la comunidad requieren de rapidez en la entrega. Sumado a esto se encuentra la escasez de materias primas para tintes naturales, una cuestión que les obliga a pagar precios altos a los productores de cochinilla y añil.²² Estos son los factores que intervienen para la elaboración de tapetes.

²² Para obtener estos productos los artesanos teotitecos realizan contratos con campesinos productores. En el caso del añil, adelantan una suma como enganche, sin tener la seguridad sobre el precio final que pondrá el productor de la cosecha. Por su parte, la cochinilla la buscan en otras poblaciones sin tener control alguno sobre el precio.

A lo largo de su diaria experiencia con comerciantes y turistas, los teotitecos han elaborado un discurso que acredita la autenticidad de sus tapetes. Asimismo, desde los años treinta, los teotitecos han proyectado un discurso hacia fuera —y ante ellos mismos— sobre el trabajo artesanal comunitario que une a los tejedores y sus familias, a tal grado que se presentan como una comunidad unida sin diferencias económico-sociales y que se mantiene al interior en una cohesión social que fortalece los lazos de solidaridad y fraternidad. Ellos mismos exponen estas razones a todo aquel que pisa tierra teotiteca y esté dispuesto a escucharlo.

Para dimensionar dicho discurso es menester considerar que la producción de los textiles como artesanías es reciente. Los teotitecos, antes que artesanos fueron considerados tejedores, "gente industriosa" dedicada a la elaboración de tapetes o quetzquemeles (Bustamante, 1963 (1821): 7). Resulta significativo encontrar que en la primeras décadas del siglo XIX se tuviera a la producción textil como rasgo cultural característico de la comunidad. Teotitlán del Valle era considerado un pueblo de industriosos fabricantes de tapetes que, a decir de Bustamante, eran apreciados y buscados para enviarse a Europa y ser consumidos en la región (Bustamante, 1963: 7). Casi cien años después, Schmieder encuentra la misma actitud industriosa entre los teotitecos, con la novedad de que las anilinas sustitúan a los tintes vegetales, y comienzan a hacer su aparición diseños que ya no se arraigan en la tradición o la costumbre: tomados de revistas como *Vogue* de finales de los años veinte del siglo XX. En este contexto cobra sentido y relevancia el discurso contemporáneo de los teotitecos. Con la denominación de producción artesanal se asocia esta actividad a una forma de producir "manual" y "rudimentaria", lo que construye un discurso que valora los objetos producidos por los tejedores teotitecos como "propios" de las comunidades indígenas, cualidad que les permite allegarse a los potenciales consumidores, en su mayoría, turistas de corte "cultural".

Los turistas llegan a Teotitlán de distintas formas, pero como se señaló anteriormente, muchos de ellos lo hacen a través de las agencias de turismo que promueven visitas a los sitios arqueológicos de los Valles Centrales, como Mitla, Tlacoahuaya, Dainzú, etc., y donde Teotitlán del Valle ha quedado incluido como otro punto de interés. Así que es natural la permanente presencia en las calles de una buena cantidad de turistas del mundo. A ellos está dirigida una composición discursiva que señala la importancia de la elaboración manual del tapete asociada al mantenimiento de una cultura ancestral, tradicional, en extinción. Con el fin de mostrar al consu-

midor el conocimiento, la destreza, e incluso la utilización de los elementos tradicionales en los tejidos, es un hecho común que se realice una corta exhibición sobre la manera de tejer, y se muestren al visitante los tintes vegetales y animales conseguidos por medio de procedimientos tradicionales; además de ofrecerles una breve explicación sobre la limpieza, el cardado, el hilado y teñido de la lana. Para robustecer este discurso, se sugiere visitar el Museo Comunitario, donde existe información adicional sobre tradiciones y costumbres de comunidades que han sido seleccionadas por el turismo cultural; información sobre fiestas como la *mayordomía* y la *boda*, y la propia elaboración de tapetes.

Como muestra de la relación existente entre el discurso comunitario que sustenta la producción de tapetes frente al turismo cultural, se presenta la siguiente descripción:

Se trata del taller del señor Isaac Vásquez, donde trabajan unas 15 personas.

Al taller de este afamado artesano arribó un grupo de 30 turistas, entre los que había españoles, argentinos y estadounidenses. En un primer momento, Isaac Vásquez dio una explicación de cómo cardan la lana, al mismo tiempo que, ayudado por su esposa, daba una demostración manual. Ella tomó las cardadoras y un tanto de lana para mostrar a los visitantes la manera en la que se peina la lana hasta obtener una fina y tersa textura, lista para el hilado. Luego explicó el proceso por el cual de la grana cochinita se obtiene un tinte natural de color vino encendido y mostró un pequeño nopal con larvas. También mostró el huisache y el musgo de roca y explicó que son plantas empleadas para teñir. También narró parte de su experiencia con Rufino Tamayo y Francisco Toledo, cómo habían influido en su trabajo y cómo colaboraron juntos en la búsqueda de tintes naturales y en la reproducción de obras artísticas en tapetes en el pasado. Los llevó hacia el telar de pie, en donde tejió unos minutos para que lo observaran. Mientras tejía, comentó que anteriormente lo hacía a la luz de una vela porque no había energía eléctrica, que su trabajo es esencialmente manual; los visitantes también observaban asombrados a su hijo menor, quien tejía en un telar más alejado con gran pericia. Después de la demostración pasaron a un pasillo de unos 10 metros de largo por unos cuatro metros de ancho en donde la familia Vásquez exhibe parte de la producción familiar acumulada durante años de trabajo, pues los tapetes son numerosos y muy atractivos. Poco a poco los mostraban, unos descolgándolos de las paredes,

otros tomados y desdoblados de mesas adosadas a la pared del cuarto; aparecían uno a uno en diferentes diseños, tamaños y colores; la vista fue irresistible para los visitantes. Durante la compra, el señor Vásquez insistía en que los tapetes estaban hechos con tintes naturales y que eran 100% lana pura, hechos por sus manos. En 30 minutos aproximadamente, padre e hijos vendieron varios tapetes. Después de la venta, las ganancias finales se reunieron para ser administradas por el padre y luego repartidas entre la familia.

Es sorprendente el manejo del discurso que los artesanos repiten en cada visita a los turistas extranjeros o nacionales que llegan a algún taller de Teotitlán del Valle. Sin duda esta forma de promoción de los tapetes juega un papel fundamental en las decisiones que toman los clientes. Incitan a pasar, a preguntar: "Pásele amiga ¿qué le vendemos? Tenemos tapetes de grecas, de diferentes diseños, colores, tamaños. ¡El que le guste! Los hacemos con tintes naturales, nosotros los hacemos".

El mercado de artesanías, ubicado entre la Presidencia Municipal y frente al Museo Comunitario en la avenida Hidalgo, tiene en su costado derecho 20 locales que venden principalmente tapetes y otras artesanías: morrales, rebazos, blusas, cortinas, servilletas.

Este sutil mecanismo de promoción influye en la decisión final del cliente y forma parte de una simbólica negociación de significantes, de representaciones sobre el trabajo tradicional al que aluden los tejedores de Teotitlán, y que muy posiblemente será difundida por el comprador como historia que forma parte integral del objeto; la historia será dicha entonces de otra forma, en otro ámbito, lo que convierte al turista en un promotor más de los tapetes de Teotitlán.

Los artesanos hacen uso de su carisma para vender. También pueden añadir comentarios acerca de que atraviesan por un periodo difícil y que la familia depende de la venta de los tapetes; en algunas ocasiones tienen éxito, otras no. Cuando se preguntó a una joven comerciante del Mercado de Artesanías sobre el discurso que tiene aprendido, comentó:

Para convencer a un comprador, le explico el trabajo que hacemos, los diseños que hacemos que no son comunes, tratar de hacer algo nuevo para atraer al cliente, y le explico el significado de los diseños zapotecos, por ejemplo la greca zapoteca; que es el símbolo de Quetzalcóatl, que significa la dualidad de la cosas; el diamante, que también es símbolo de Quetzalcóatl y representa el equilibrio.

Otra herramienta que juega un papel muy significativo en el proceso de la comercialización, es el idioma. La necesidad ha impulsado a que los artesanos aprendan idiomas. Su lengua materna es el zapoteco, en la escuela primaria se les enseña el español, y con el transcurso del tiempo aprenden otros idiomas, el inglés particularmente. No todos los teotitecos comprenden el inglés; lo hacen algunos jóvenes; muchos de ellos con experiencias de vida en ciudades fronterizas o en Estados Unidos. No lo saben escribir, pero conocen lo esencial para realizar una venta. En Teotitlán existe ya una escuela donde se imparte el inglés a los niños de la comunidad.

Conclusión

En el pasado, los tejidos teotitecos estaban destinados a satisfacer la demanda de la población regional que los utilizaban para protegerse del frío; su uso ha cambiado con el tiempo. Antes los tejedores hacían mantas o enredos, pero no tapetes ni jorongos, que aparecieron mucho más tarde. Los jorongos se popularizaron, sobre todo cuando se hicieron parte del atuendo de los jóvenes del movimiento "hippie". En la actualidad los tapetes se compran por otras razones, básicamente para ser utilizados como objetos decorativos. Los diseños anteriores eran de otro tipo; se trataba de tapetes que tenían una águila o calendarios aztecas en el centro; y los diseños anteriores tenían estrellas, un sol, un tigre o un venado.

Es común catalogar a la artesanía como arte popular o como arte *menor*; ello ha inducido a algunos artesanos a modificar sus prácticas para transformarse en artistas, imprimiendo a sus obras un determinado rigor, e incluyendo procedimientos y técnicas consideradas artísticas. Los tejedores de Teotitlán del Valle coinciden en que su trabajo es arte, en tanto son investigadores de tintes vegetales, inventores y reproductores de técnicas y creadores de nuevos diseños para los tapetes. Muchos tejedores tejen en los tapetes la iconografía prehispánica²³ porque se consideran los auténticos herederos de dichas culturas y maestros en la artesanía teotitica. Los más jóvenes se han puesto a la tarea de indagar con los ancianos de la comuni-

²³ Imágenes de dioses como Miclantecutli, Xipetotec entre algunos, las grecas de Mitla y Monte Albán, Diamantes, Códices Zapotecos- Mixtecos, etcétera.

dad sobre competencias y conocimientos en la producción de tintes naturales. Con esas investigaciones y sus propios experimentos, buscan encontrar alguna fórmula que los convierta en creadores únicos. Para ellos es muy importante recuperar el conocimiento asociado a la producción de tapetes y su elaboración "tradicional": desde las formas de obtención de la lana, su limpieza, la separación de acuerdo a color, el lavado con amole en el río, el secado, cardado, hilado, teñido, la yapa, hasta la creación del diseño del tapete.

2 Alfareras y alfareros

La modelación del barro

La alfarería es una producción artesanal que puede hallarse en Oaxaca entera. Encontramos producción alfarera entre los pueblos mixtecos de la Costa, los zapotecos del Istmo, los chinamecos en el distrito de Tuxtepec. En los Valles Centrales de Oaxaca son famosas en esta rama las comunidades de San Bartolo Coyotepec, Santa María Atzompa y San marcos Tlapazola.

En la Mixteca es conocida la comunidad alfarera es Silacayoapilla, que se encuentra a 20 minutos de la Ciudad de Huajuapán. Aquí son las mujeres quienes se dedican a la elaboración de múltiples utensilios como comales, ollas y jarros. También en esta región, a 20 minutos de la ciudad de Tlaxiaco, se encuentra Aguas Zarcas, una comunidad de alfareros. El señor Lucio, de 70 años, es uno de los más diestros artesanos del lugar, además de jarros, comales y ollas, hace de vez en cuando gigantescos jarrones. Vive en un pequeño cuarto, donde también resguarda sus herramientas en estantes: ollas, jarros y demás trastes, coladores para cernir la arcilla y cuñas para moldear el barro. Los treinta años de vida dedicados al moldeo de comales y vasijas no han minado su entusiasmo. El gigantesco jarrón que se encuentra al centro del cuarto y que está casi a punto de terminar mide 1.25 m de alto x 1.50 m de circunferencia. Para lograr esa altura en un objeto de barro, Don Lucio ha invertido 6 días de trabajo, sin torno, sin auxilio de persona alguna, manejando diestramente su cuña de barro, y agua: amasa el barro que, poco a poco, pero continuamente, crece con la aparente intención de alcanzar el techo.

En San Marcos Tlapazola, varias mujeres dan vida a una loza de color anaranjado, que evoca otra que se elabora en la región de la Sierra Norte, en la población de Tavehua, donde conocimos a dos señoras, tía y sobrina, que desde muy niñas aprendieron a moldear el barro y a dar forma a comales,



Don Lucio, alfarero de Aguas Zarcas,
Tlaxiaco.

jarros, ollas, cazuelas, macetas y, de unos años a la fecha, a animales y otras figuras ornamentales. Su historia es muy similar a la de otras mujeres alfareras. Aprendieron el oficio de otras mujeres: madres, tías, abuelas y vecinas. Al tener entre 6 y 8 años jugando comenzaron su aprendizaje: modelando un jarrito o el cuerpo de un recipiente que sería terminado por los mayores, hacen los jarritos que se suman a los comales y jarros que ofrecen las mujeres adultas y agreden tres o cinco pesos más a la venta de las alfareras experimentadas.

Las alfareras ahora elaboran para el mercado turístico grandes jarros y *patojos*, especie de jarros en forma de zapato, de uso tradicional en esta región y que las mujeres encajan al lado del fogón para hervir agua, café o atole. También hacen macetas con formas de animales, patos, armadillos y figuras de lagartijas, cocodrilos, elefantes, con fin meramente ornamental. Estas formas son copiadas de la naturaleza cercana o de diccionarios, libros escolares y revistas que eventualmente llegan a sus manos.

En Tavehua, el proceso de cocido de la pieza es a cielo abierto, es decir, no existe un horno especial para cocerlas, la leña está expuesta a ras del suelo y ahí así se cuecen hasta 50 piezas. Animales y jarros son cuidadosamente elaborados para que no estallen o sufran alguna fisura estando en la lumbre (una técnica que ayuda es darles mínimos pinchazos para que el barro respire un poco y para dejar escapar las burbujas de aire). Los tonos negros son intencionales, pues a las piezas se les coloca encima rajadas de encino que, al quemarse, generan ceniza que penetra en algunas partes dándoles una tonalidad más oscura. Otra técnica que se utiliza es chorrear en el objeto líneas de barniz que dan un tono especial a las representacio-

nes de bueyes o yuntas que sirven de ornato. Tal es la distinción de las piezas de alfarería elaboradas en Tavehua, comunidad zapoteca donde un gran número de mujeres se dedica, después de realizar sus tareas domésticas, a trabajar el barro y producir productos artesanales para venta en los mercados semanales de las comunidades aledañas o en tiendas y mercados de artesanías de las ciudades.

En Ixtlán los procesos del trabajo de alfarería son muy similares a los realizados por las mujeres de Tavehua, sólo que en esta localidad solamente una mujer se dedica a la confección de piezas de alfarería. Doña Amelia es un caso excepcional, a sus más de 70 años aún conserva la tradición de elaborar jarros, ollas, cazuelas, fruteros y miniaturas de barro rojo. De complejidad delgada y aspecto sano, su rostro franco y amable cautiva de inmediato a quien quiera platicar con ella. Sus manos y surcado rostro hablan de su largo caminar por la vida y sus vicisitudes como madre soltera de cuatro hijos.

Doña Amelia acostumbra vender sus productos los días lunes, días de plaza en Ixtlán: jarros medianos y grandes para agua u otras bebidas, cazuelas, fruteros y miniaturas. Sus piezas llaman la atención porque son de un barro rojo oscuro. Las piezas que elabora, a excepción de algunas miniaturas, son de uso doméstico y tal vez sea por ello la distinta consistencia con las de Tavehua: los objetos elaborados por la señora Amelia, sin perder su belleza y sobriedad, son más pesados. Jarros moldeados a conciencia para que mantengan la misma fortaleza y utilidad que aquella para la que fueron creados anteriormente, por sus antepasados zapotecos: contener y transportar agua u otros líquidos. Los jarrones pueden ser sostenidos de sus asas por mujeres que los pueden cargar sin temor de que se rompan o que las asas se desprendan.

En Tavehua se sigue produciendo enseres para uso doméstico; sin embargo, es de notar que sus productos han sufrido una reorientación en el mercado: abastecer clientela turística, más interesada en los detalles estéticos que en una utilidad práctica, un jarrón no se usa para conservar agua fresca, sino para decorar mesas o librerías.

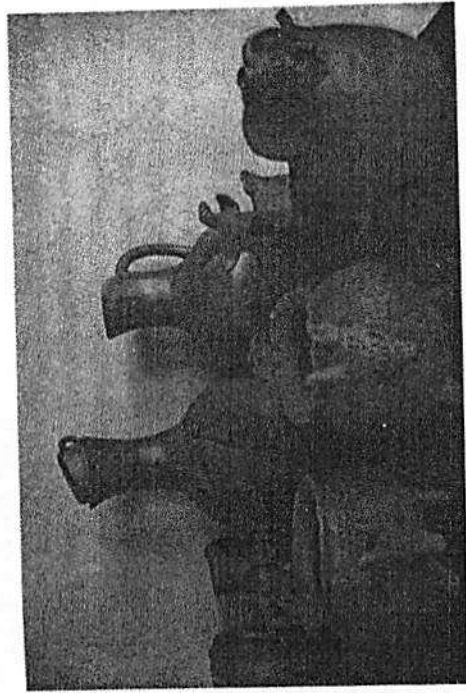
Tal vez esto explique en parte la razón por la que doña Amelia no produce macetas ni figuras decorativas, con excepción de una especie de jarritos de no más de 15 centímetros de altura que en su asa, muy cerca de la boca del jarro, lucen una especie de carita semejante a un puerco, con hoyuelos, ojos, nariz y una rayita por boca.

ARTESANAS Y ARTESANOS

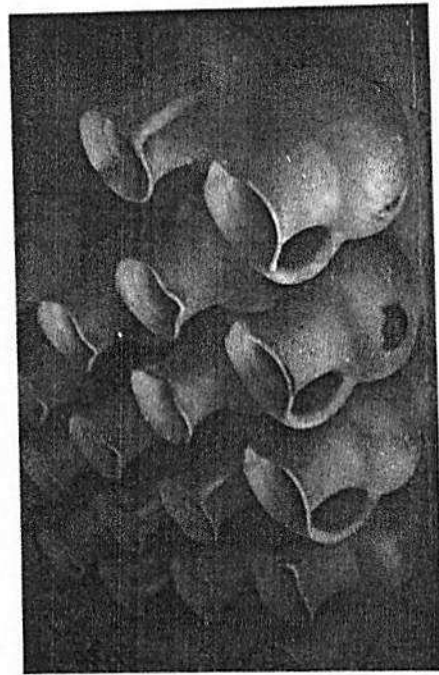


Moldeando el barro; artesana de San Marcos Tlapazola.

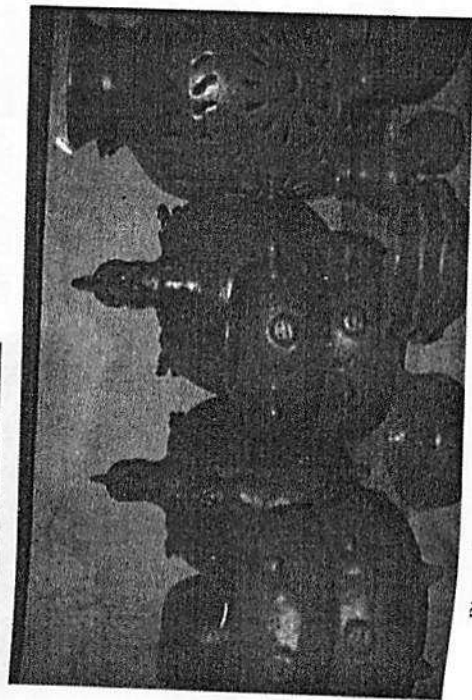
ALFARERAS Y ALFAREROS



Piezas de barro elaboradas en Tavehua.



Piezas de barro en las que se observa los tonos negros.



Piezas de barro elaboradas en San Marcos Tlapazola.

Doña Amelia es una persona muy estimada en Ixtlán, no sólo por ser una mujer que mantuvo y formó con el trabajo de sus manos a cuatro hijos, todos ellos con una carrera técnica o "con estudios", como se dice en los pueblos. Siendo la única que se dedica a esta labor, es para los lugareños un símbolo del trabajo arduo, creadora de alfarería.

Amelia ha sido su propia patrona, trabajadora, diseñadora, a lo largo de sus distintas etapas de vida. Ella es la que acude al banco de barro y realiza cada una de las tareas necesarias para obtener su materia prima: descortezar el cerro hasta encontrar la veta limpia de la tierra roja que sirve de base al amasijo para dar forma a múltiples utensilios domésticos. Llena sus canastos, va y viene transportando la tierra, moja la tierra, la combina con fina arena para moldear el lodo rojo, prepara la leña, también a cielo abierto, para dar forma al horno que le ayuda a quemar sus piezas. Y finalmente, ella es quien acude al mercado para vender sus mercancías a las mujeres de su comunidad y de otros lugares que semana a semana llegan para proveerse de algunos productos domésticos.

Durante más de 60 años, doña Amelia se ha dedicado a esta labor; ella comenta que aprendió de su madre a la cual acompañó a los mercados de la región. Cuando murió su madre no cambió sus tareas; por el contrario siguió con más ahínco, ya que tenía que sacar adelante a cuatro hijos, de los cuales ninguno quiso seguir sus pasos en la labor artesanal. La alfarería fue muriendo en la comunidad debido a la introducción de enseres fabricados con materiales más resistentes. "Todo comenzó —nos dice— con la carretera que se construyó para comunicar Ixtlán con la ciudad de Oaxaca



Doña Amelia, alfarera de Ixtlán, vendiendo sus productos en la feria de artesanías en Ixtlán.

y Tuxtepec", hace 40 años; entonces la nueva carretera permitió la salida más rápida de los habitantes de las comunidades serranas y abrió las puertas a productos que antes no se veían por esos rumbos. Llegaron utensilios de cocina que vinieron a competir con los de barro de Ixtlán, primero fueron cazuelas de greta o barro verde de Atzompa, después las ollas y cacerolas de peltre, más tarde las de aluminio y finalmente el plástico, material que desbancó bateas y útiles jarritos tradicionales.

Las cubetas o palanganas de latón vinieron a suplir los jarros de asa que se utilizaban para transportar agua a los domicilios lugareños, primero desde el río y luego desde la llave pública. Las cubetas de plástico suplieron una gran variedad de contenedores.

Durante estos años, doña Amelia vio disminuir su actividad, situación que no lamenta mucho porque en sus años más productivos, cuando la demanda era alta, su trabajo le permitió cubrir las necesidades de su familia. Recuerda que entonces tenía que contratar gente para que le ayudara a extraer barro y cortar leña, así como también a moldear y cocer las piezas. Hoy ella hace todo y no se queja; por el contrario, con orgullo comenta cada uno de los pasos que tiene que seguir para allegarse de materia prima. Sin merma en su salud ni malestares por la pesada tarea, dice que este trabajo le ha dado de comer, ayudó a formar a sus hijos y le ha permitido mantenerse activa, sana, recia (y clara de pensamiento, agregaríamos nosotros).

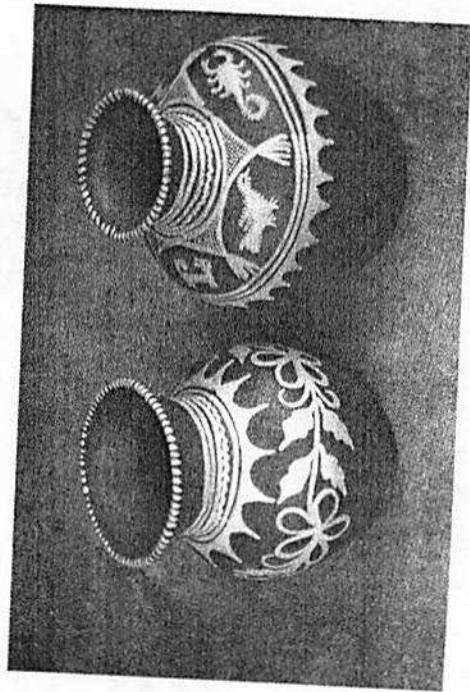
En Tliltepec, región chatina, muy cerca de la costa oaxaqueña, elaboran con técnica muy sencilla algunos objetos de barro que a últimas fechas, instituciones del gobierno estatal y federal han tratado de rescatar y promover. Seguramente las comunidades alfareras fueron mu-



La señora Ofelia, alfarera de San Pedro Jicayan.

chas más en el pasado, y es posible que en ellas haya sucedido lo mismo que en Ixtlán, donde Doña Amelia es la única alfarera que sobrevive a la modernidad.

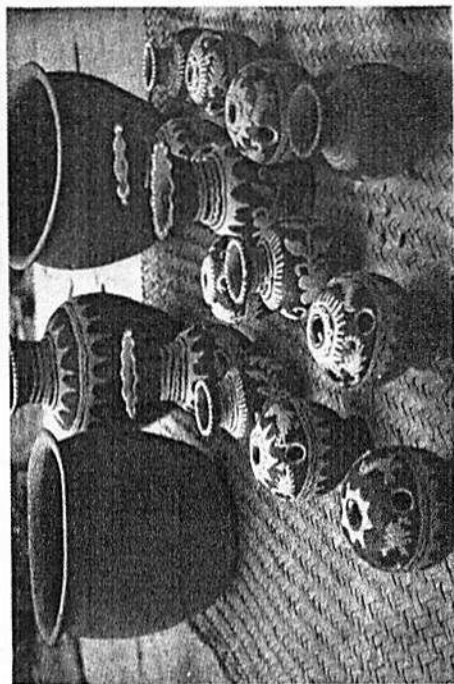
La alfarería se practica también en muchas comunidades mixtecas, aunque algunas de ellas tienen una tradición artesanal más destacada. En Jicayan, situado a una hora de Pinotepa Nacional, las mujeres son famosas por su trabajo alfarero. Elaboran ollas, jarros para el uso cotidiano y para ornato, y se distinguen porque sus arreglos y adornos son también agregados de barro que no utiliza ningún producto de origen industrial. El barro utilizado para decorar es blanco y anaranjado. La alfarería de Yutandayoo y la Chuparrosa, localidades del municipio de Jicayan, consiste en la elaboración de ollas, cazuelas, cántaros, comales y sahumerios, utilizando barro rojo que se recoge del monte. Se limpia y amasa, modelando parcialmente sobre un objeto, se termina su diseño con las manos y auxiliándose de un olote, que le brinda un acabado liso. La prenda se asolea y se hornea a baja temperatura en un horno de leña. Antes de ello, se puede pintar al objeto con arcilla de color naranja o blanco que se encuentra en grandes cantidades en San Agustín Chayuco, de donde se lleva a vender a Pinotepa Nacional. Las figuras decorativas pueden ser rayas en zigzag, puntos, círculos, rayas minúsculas, o figuras de animales reales o fantásticos.



Piezas de San Pedro Jicayan.



Pieza de San Pedro Jicayan.



Piezas de San Pedro Jicayan.

El uso que se le da a los objetos puede ser ceremonial, de ornato o para el trabajo doméstico. El cántaro es utilizado como instrumento de percusión que acompaña al fandango mixteco. Se vende en los mercados locales como Pinotepa Nacional, Cuajinicuilapa, Putla, Huaxpaltepec, Huazolotitlán o Jamiltepec. Cuando los alfareros venden en estos puntos transportan las ollas en 3 o 4 redes grandes (*yunu-yata*) y permanecen varios días en estos mercados. Las ollas grandes se venden en 15 y 20 pesos, las medianas en 10, las chicas en 5, y las miniaturas en 3 pesos. En Jamiltepec existe un pequeño grupo de artesanas que elaboran ceniceros, ollas en miniatura, malacates y figuras de diversas formas, que resultan de hermosos diseños y gran colorido. Muchos de estos artículos están destinados al mercado turístico y se hallan en la tienda de ARIPO y otros establecimientos que venden artesanías de Oaxaca (Ziga Gabriel, 2000); otra parte importante de la producción es vendida directamente por los productores en su lugar de origen.

La alfarería se practica —como dijimos— en casi todo Oaxaca, en algunas localidades más que en otras; por ejemplo, entre los mixes se distinguen las localidades de Zacatepec y Tlahuitoltepec, en el Istmo son famosas las alfareras de Ixtaltepec y en Juchitán los alfareros del Barrio de Cheguigo.

La alfarería en los Valles Centrales

Entre las localidades alfareras de Oaxaca destacan las de Santa María Atzompa y San Bartolo Coyotepec, situadas a unos cuantos minutos de la capital del estado en los Valles Centrales y son las de mayor proyección cultural, dentro y fuera del estado.

En varios de los pueblos asentados en los Valles Centrales se mantiene alguna tradición particular; muchos de sus pobladores se han dedicado desde la época precolombina a la elaboración de artefactos de manera artesanal que inicialmente tenían uso utilitario, ritual y ornamental; sin embargo, a través del tiempo han adquirido otros significados, otro tipo de uso y otro tipo de aprecio por personas externas al contexto local. Los consumidores externos tienen entre sus finalidades negociar, coleccionar o bien el simple interés de decorar sus residencias. Los objetos de uso cotidiano de los habitantes de Oaxaca se han convertido en objetos del llamado arte popular: comales, cazuelas, mecapaes, machetes, bozales, barcinas, yugos

y metates que, al ser convertidos en parte de la decoración en lugares lejanos y distintos a los de su producción, adquieren una naturaleza diferente. El mercado de artesanías ha provocado cambios radicales en el uso de dichos objetos y los de la alfarería han experimentado reveladoras transformaciones.

Santa María Atzompa

Santa María Atzompa es la cabecera del municipio del mismo nombre y, según las crónicas, era una pequeña comunidad ubicada al oeste de la capital del estado de Oaxaca; sin embargo, actualmente forma parte de la gran mancha urbana abarcada por la zona metropolitana de la ciudad de Oaxaca que se encuentra situada a 550 kilómetros al sureste de la ciudad de México y ocupa un valle lateral al Río Atoyac, entre los cerros de San Felipe del Agua y Monte Albán. El proceso de crecimiento de la ciudad ha llevado a la conurbación con los municipios colindantes, de manera que Atzompa, forma parte de una zona metropolitana que abarca el territorio de 18 municipios.

El municipio de Atzompa está compuesto por la cabecera municipal del mismo nombre y cuatro localidades subordinadas: San José Yahuiche, San José Hidalgo, la Cabada y Santa Catarina Montaña. También forman parte de este municipio, aunque sin ningún reconocimiento administrativo, ocho colonias: Niños Héroes, Samaritana, Guelaguetza, Forestal, Odisea, Oaxaca, Santa María y Ejidal.



Artesana de Santa María Atzompa moldeando el barro.

Históricamente la principal ocupación de la población ha sido la agricultura y la producción alfarera, la cual se ha dado a conocer en el ámbito internacional. El barro es la principal materia prima que las familias atzompas han utilizado por generaciones para la elaboración de utensilios domésticos y artesanías. En Atzompa sólo se consigue la arenilla, por lo que los alfareros siempre han comprado en otras comunidades la arcilla para la elaboración del barro. En la actualidad, la mayoría de los artesanos compran su materia prima en la comunidad vecina de San Lorenzo Cacatepec, pueblo que dista de Atzompa unos 2 kilómetros. Este tipo de arcilla es el más utilizado y se le denomina comúnmente barro blanco, por el color que adquiere cuando se hornea. También hay quienes trabajan el barro rojo, pero son relativamente pocas personas, ya que los productos para su terminado se recubren con pintura y vidrean. El barro rojo se consigue básicamente en dos lugares: La Carbonera, comunidad que se localiza a unos 50 km de la ciudad de Oaxaca, viajando sobre la antigua carretera panamericana hacia la ciudad de México; y Sola de Vega, localidad situada aproximadamente a 60 kilómetros al sur de la ciudad de Oaxaca. La venta de la cerámica ha sido por muchas décadas el principal sustento económico de las familias asentadas en Atzompa. Ya lo habían mencionado Malinowsky y De la Fuente (1957): la cerámica de Atzompa no sólo surge a la región, sino que se encuentra en numerosos lugares del país. Desde mediados del siglo pasado, estos autores señalaron que los utensilios elaborados por los habitantes de Atzompa eran usados en todos los hogares del Valle de Oaxaca, y también preferidos en otras partes de México; buscada especialmente porque se decía que eran enseres delgados que consumían pocas cantidades de carbón o leña al cocinar.

Los pobladores relatan los cambios que la llamada modernidad ha traído a la comunidad, que incluye técnicas que innovan la producción de los alfareros. Las ancestrales técnicas y conocimientos continuaban siendo empleados en Atzompa; sin embargo, también se han incorporado nuevos estilos y formas que requieren de un mayor conocimiento de la realidad circundante para competir en el mercado.

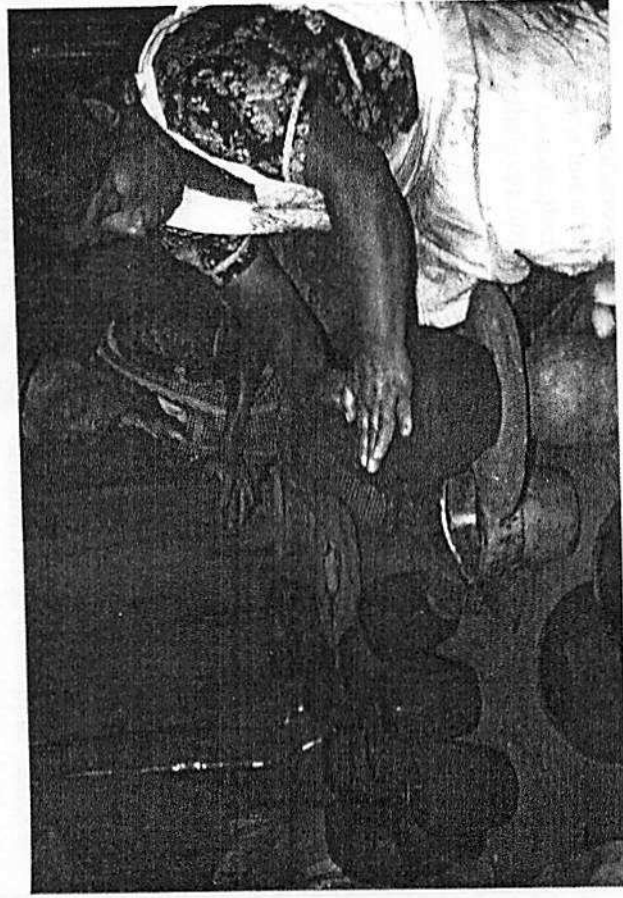
Los alfareros de Atzompa, al igual que muchos otros sectores de la población, se han enfrentado a una serie de problemas que les ha impedido el desarrollo de su economía familiar, hecho que ha dado lugar a la migración de la población joven al interior del país y al extranjero, en busca de mejores alternativas de vida, abandonando su lugar de origen y, sobre todo,

interrumpiendo el oficio de la alfarería, actividad que por generaciones ha mantenido a la comunidad.

Ante las nuevas exigencias de un mercado cada vez más dinámico, los alfareros de esta comunidad se han visto en la necesidad de reelaborar estilos y formas en su producción que les permitan seguir manteniendo su propia dinámica de vida y a la vez su profesión; esto explica el surgimiento de nuevas creaciones de alfarería que han dado paso a la especialización en algunos talleres familiares.

Uno de los principales rasgos vigentes en la comunidad de Atzompa, como apuntaron desde hace varias décadas Diskin y Cook en su trabajo sobre los mercados (1975), es que la familia sigue siendo la principal unidad de producción. Prácticamente en toda la comunidad se observa pequeños talleres familiares que emplean exclusivamente parientes.

Al igual que en muchas otras comunidades de México, en Atzompa predominan las unidades familiares extensas; es decir, en la casa de los



Artisanas de Santa María Atzompa desafiando el barro.

padres se encuentran viviendo los hijos solteros y por lo menos uno de los hijos casados con su propia familia. Las redes sociales y sobre todo familiares cumplen un papel muy importante en la reproducción de la unidad doméstica. Para poder entender un poco más la compleja red de relaciones que tejen a su alrededor los habitantes de Atzompa, es necesario hacer una breve descripción del funcionamiento de las familias y de qué manera se rigen.

En las unidades extensas encontramos espacios que son abiertos y comunes tanto a la familia de los padres como del hijo (casado). En estas unidades, por lo general el padre dota al hijo o a la hija de una porción de terreno para la construcción de su propia vivienda. La vivienda tradicional alberga en su interior un gran cuarto que sirve de dormitorio y de manera independiente se encuentra la cocina. Al centro del terreno se halla un patio y al fondo el horno para el barro. Es importante destacar que los espacios comunes que permiten la convivencia e interacción entre las fami-



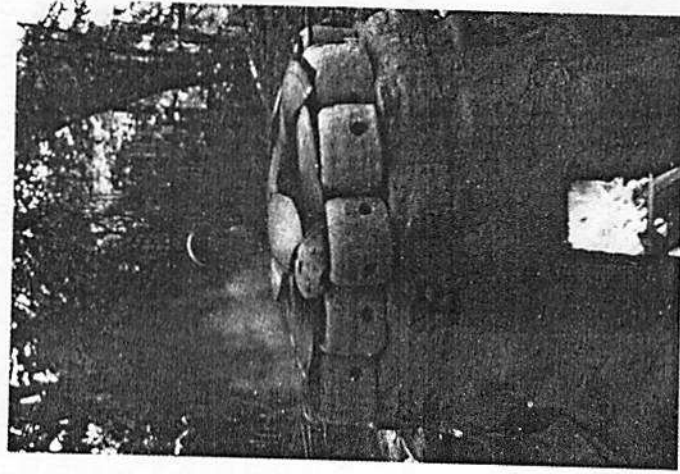
Una familia de alfareros de Atzompa preparando el cocimiento de jarros.

lias son: la cocina, el patio y los hornos, que acondicionan conforme las exigencias del trabajo.

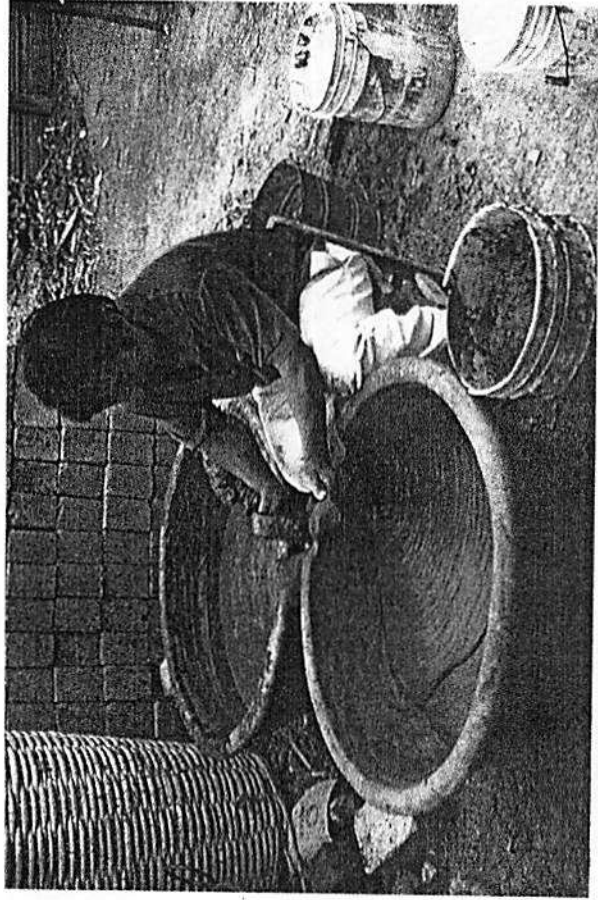
Para las familias de Atzompa es indispensable disponer en su propia unidad de un horno para el cocimiento del barro; así, tenemos que hay unidades en donde existen hasta tres hornos, cada uno con diferente tamaño, y unidades en donde hay sólo uno. El tamaño de los hornos varía de acuerdo a la cantidad y formas de los objetos de barro que la familia realiza. Los hornos contemplan dos compartimientos: uno bajo el suelo, de un metro de profundidad aproximadamente, y que sirve para el fuego y el otro de un metro y medio de altura, en donde se colocan las piezas para su cocimiento; ambos compartimientos se encuentran separados por un piso que se asemeja a una gran coladera, por los orificios de diferentes tamaños que permiten el paso del fuego directo.

Dentro de las casas existe un espacio claramente definido para la realización del trabajo de alfarería. Dados los requerimientos de su trabajo, se busca un lugar dentro o fuera de la vivienda en donde exista luz suficiente y protección del sol. Para los alfareros de Atzompa no existe un horario establecido de trabajo; sus jornadas se encuentran determinadas tanto por el tamaño de la familia como por los requerimientos del mercado.

En la alfarería la distribución del trabajo está determinada en función del sexo. El trabajo más pesado como la extracción y acarreo de la arena se asigna a los varones. Hombres y mujeres "pisan la tierra", la remojan, pulverizan la arena, cueban y preparan el barro. Por la demanda de enseñares usados en las cocinas de las zonas rurales de Oaxaca, encontramos que varias familias siguen hoy los mismos patrones de producción que sus antecesores, aunque es común que las mujeres sean las que diversifiquen su



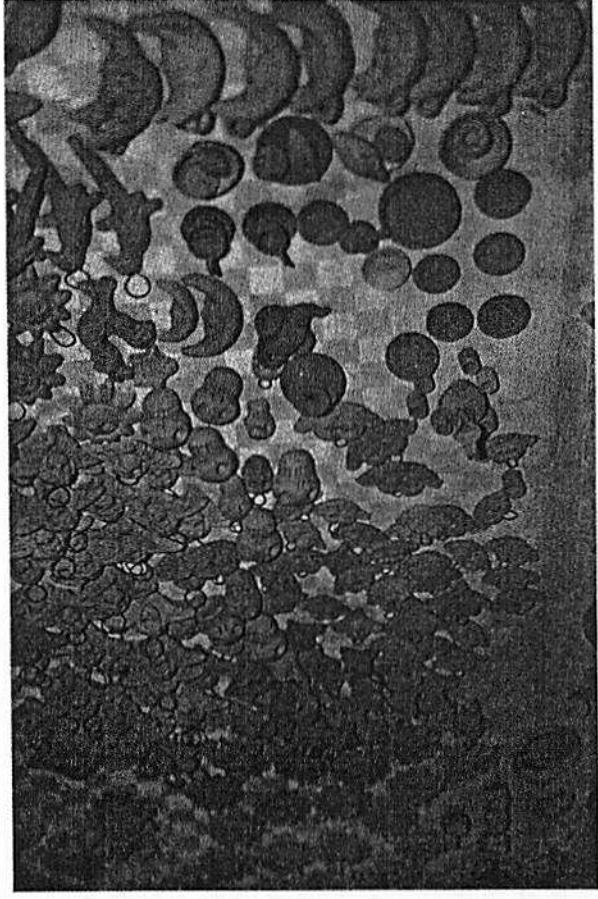
Cociendo el barro en Santa María Atzompa.



Colando el lodo en Santa María Atzompa.

producción, lo que se debe a que las jóvenes al contraer matrimonio se insertan en un taller distinto al de su familia original. Por ejemplo, si antes de casarse la mujer elaboraba maceteros y la familia de su esposo jarros, la mujer aprende a elaborar jarros.

Algunas familias se han especializado en la elaboración de una línea u objeto que les ha dado reconocimiento dentro y fuera de la comunidad; por ejemplo, alguien es especialista en juguetería o en la elaboración de determinadas macetas. En el interior de la localidad, los habitantes reconocen el trabajo de ciertas familias y su especialización. Esta distinción entre los alfareros y las alfareras de Atzompa ha sido un mecanismo utilizado para reforzar los lazos de parentesco y amistad y, a su vez, es una estrategia de supervivencia que permite la reproducción de las unidades domésticas. En la actualidad hay familias que se dedican a hacer una sola cosa, por ejemplo, utensilios de cocina, ya sean jarros, cazuelas, ollas o comales; otras se especializan en maceteros, animales para chía o jardineras; aunque hay



Miniatura en barro blando de Santa María Atzompa.

quienes diversifican su trabajo elaborando lámparas, monas, cruces, ceniceros, floreros, alhajeros y cosas en miniatura, ya sean vidriadas o naturales.

El hecho de que algunas familias se dediquen a la elaboración de un artículo en particular motiva un intercambio de bienes y servicios entre familiares, parientes y conocidos, a través de favores que facilitan la realización del trabajo de la unidad familiar.

Si una familia especializada en la fabricación de jarros posee un horno grande, para ocupar el espacio completo de éste y no desperdiciar el calor, buscará a algún familiar, amigo o conocido que, especializado en ollas, por ejemplo, le entregue una determinada cantidad y las pueda cocer junto con sus jarros. Una vez cocidas, las ollas se vidrian y por ello sólo se regresa la mitad de ellas a la familia que las facilitó. Dentro de la llamada unidad extensa, por lo general los hijos casados trabajan con su familia una producción propia, y el cocido de las piezas y quema de barro, como se le llama en Atzompa, se realiza en conjunto con la producción de los padres.

Teodora pasó días completos pensando en las nuevas figuras que elaboraría y de qué manera aplicaría el conocimiento que ya tenía en la elaboración de maceteros. Usó uno de ellos como base y lo modeló hacia arriba, semejante a una mujer. Los primeros trabajos de la señora Teodora, a decir de su hijo, fueron muy simples y sencillos, ya que a las monas únicamente les colocaba una cámara fotográfica semejando a un turista o bien a una mujer con un niño en brazos. Poco a poco, las flores y los animales fueron apareciendo en su vestimenta hasta llenar la figura por completo. Con el conocimiento y la experiencia que esta artesana fue adquiriendo a través de los años, su trabajo se transformó en un modelo y en la actualidad es reproducido, sobre todo, por sus dos hijas y uno de sus hijos (Fondo Cultural Banamex, 1998).

El reconocimiento externo de estos dos personajes femeninos, Teodora y Dolores, ha tenido tal alcance y magnitud que prácticamente ya son una leyenda para todos aquellos estudiosos de las artesanías. Sin embargo, es muy importante recordar que más allá de las leyendas y sin menosprecio de los valiosos trabajos que ellas realizaron, también existen y cada vez en mayor número, nuevas personalidades que han ido formando su propia historia y que merecen tener reconocimiento.

Varios de los talleres familiares actuales parecen verdaderos laboratorios experimentales en donde participa cada miembro de la familia. Ahí se hacen y deshacen ideas, y cada integrante tiene libertad para dar su punto de vista sobre las nuevas creaciones. Así ensayan hasta llegar a un resultado que posiblemente será el sello de la casa y el cual los hará originales y distintos.

Uno de los últimos cambios que se están presentando en la cerámica de Atzompa es la elaboración de artículos que combinan el barro blanco y el rojo. La familia Velásquez Villanueva, por ejemplo, desde 1996 utiliza la técnica de combinar ambos barros sobre cruces y alhajeros y gusta de hacer objetos en miniatura. Es importante destacar que, a pesar de considerar las miniaturas como la especialidad de la familia, cada integrante realiza trabajos diferentes, que describiremos a continuación.

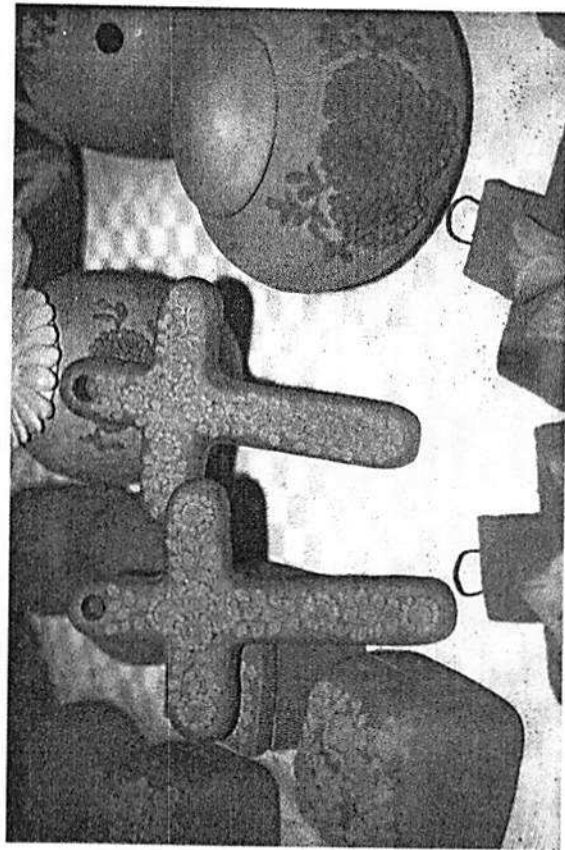
A la familia Velásquez Villanueva la integraban, en 2001, el señor Joel, su esposa Manuela y 6 hijos, un varón y 5 mujeres, además del esposo de su hija mayor, quien instaló su propio taller. Cuenta don Joel que su trabajo ha sido, desde hace muchos años, la elaboración de jarros, cazuelas y animales vidriados, entre otros. Siempre ha trabajado con la ayuda de un torno para lograr mejor acabado en este tipo de figuras; sin embargo, en los

En esta comunidad observamos que, aunque exista un tipo de producto por el cual se especializa la familia, en las varias etapas del proceso de elaboración previas a la concreción de un objeto específico pueden intervenir una o más personas.

Renovación artesanal, revalorización familiar

A pesar de que en Atzompa la mayoría de la población se dedica a la alfarería y de que podemos encontrar un gran número de artesanos que realizan obras excepcionales, son pocos los que han tenido una proyección nacional o internacional. Tal es el caso de la señora Teodora Blanco, a quien se le atribuye la introducción del pastillaje en la comunidad (Espejel, 1975: 90), y el de la señora Dolores Porras, primera persona en aplicar otros colores sobre el vidriado que ahora caracteriza parte de la cerámica que se produce en esta localidad.

La historia de Teodora Blanco ya se encuentra documentada debido a su activa colaboración con diversas instituciones gubernamentales y con la Fundación Rockefeller (Oettinger, 1990: 59). Su obra se caracteriza por ser barroca y de grandes dimensiones. Teodora Blanco falleció el 23 de diciembre de 1980 a la edad de 52 años; procreó 5 hijos, tres hombres y dos mujeres. Respecto a su obra, su hijo Luis señala que ella empezó a trabajar el barro más o menos a los 6 años de edad y que, debido a los pocos recursos económicos de sus padres, no concluyó la escuela primaria. Sus padres se dedicaban a la elaboración de ceniceros y pequeñas orquestas de música cuyos personajes eran diversos animales entre los que destacan las de *machines* (monos). Los ceniceros elaborados por la señora Teodora fueron una gran innovación, ya que se distinguían porque llevaban pequeñas figuras encima de ellos. Desde muy joven, la señora Blanco vendía su producción en el mercado 20 de Noviembre. También recuerda su hijo que la carrera artesanal de su madre despegó cuando conoció a un extranjero que se interesó por los objetos que elaboraba porque había abierto una tienda de artesanías en la calle de Alcalá, en el centro de la ciudad de Oaxaca. Él se comprometió a comprarle toda su producción, distinta a la de los demás alfareros. Al poco tiempo, el negociante le pidió que le hiciera artículos diferentes, ya que sabía que ella tenía mucha imaginación y le sugirió hacer figuras de mujeres o "monas".



Cruces y alajeros elaborados en Santa María Atzompa.

últimos años su actividad se ha visto afectada debido a una enfermedad que le impide estar sentado por largos periodos de tiempo. En la actualidad, las personas más activas de su taller son su esposa, sus cuatro hijas y su yerno.

Cuando vivía con sus padres, la señora Manuela realizaba diferentes estilos de maceteros, especialmente con forma de tortuga y figuras de animales para las semillas de chia, especialidad de su familia. Al casarse con Joel, él le enseñó a hacer nuevos modelos y poco a poco fue haciendo sus propias creaciones. En la búsqueda de nuevos diseños hizo alhajeros aplicando detalles de barro blanco y rojo, con acrílicos y pinturas de agua.

Los alhajeros que produce la familia Velásquez Villanueva se encuentran detallados con gran finura por pequeños pétalos y hojas que dan forma a diferentes especies de flores copiadas de la naturaleza; éstos son detallados con la ayuda de agujas de hilar y punta de lápiz. Cada una de las hijas propone sus propias creaciones. Dada la habilidad que posee la

más pequeña para el dibujo, es ella quien se encarga de sacar los modelos sobre el papel, copiando las flores de su propio jardín y plasmándolos posteriormente sobre el barro. Una de las ventajas, que el mismo Joel y Manuela consideran en la hechura de este tipo de alhajeros, es que sus hijas tienen los dedos de las manos muy delgados, lo que facilita el trabajo y lo hace exclusivo. El terminado que le dan a cada una de sus obras es conocido como filigrana, y el contraste entre el barro blanco y el rojo hace que su trabajo sea muy vistoso.

Otra artesana destacada es Enedina Vásquez. Al igual que su hermana Angélica, Enedina está cimentando su prestigio como creadora de obras únicas en barro. A diferencia de la mayor parte de productos que se realizan en Atzompa, sus trabajos están alcanzando notoriedad no sólo por su laboriosidad y detalle, sino por los motivos expresados por ella y por la introducción de nuevos tipos y colores de barro. En la transformación constante que sufren los productos artesanales, en la búsqueda por satisfacer un creciente y exigente mercado turístico, a través de un largo proceso de experimentación, de ensayo y error, algunas personas como la señora Vásquez se han convertido en verdaderas creadoras de nuevas propuestas del arte popular en cerámica.

A sus casi cuarenta años, Enedina cuenta con una larga trayectoria de trabajo artesanal, que inició a los 12 años al lado de sus padres, artesanos de loza vidriada y juguetes de barro. Como sucede con los niños y niñas de las familias artesanas, desde pequeña aprendió de sus padres los rudimentos de la alfarería: la selección de la tierra, la separación de los bancos de terrenos, cerros o cuevas, el traslado,



Señora Enedina Vásquez, artesana de Santa María Atzompa.

los procesos de limpieza y el amasado hasta convertirlo en materia prima susceptible de ser moldeada.

Cuando sus padres comenzaron a combinar la elaboración de las tradicionales macetas y loza, con la de figuras humanas, mujeres vestidas con trajes típicos, candeleros y vírgenes, Enedina conoció las etapas para el amasado y moldeado del barro. En aquel tiempo, todavía sin la confianza suficiente en su trabajo, ni un estilo propio, de su madre tomó prestadas las primeras bases —la figura en bulto alzada de 15 o 20 centímetros—, a partir de la cual iba formando rostros, manos, flores, y efectos varios encima de la vestimenta de figuras con trajes típicos.

Aprovechando las ventajas educativas en su comunidad y en la ciudad de Oaxaca, combinó su aprendizaje como artesana con el de la escuela primaria y secundaria y, más adelante, con estudios de enseñanza media superior en pedagogía. Después de clases regresaba a casa para seguir con la elaboración de sus figuras, las cuales durante algún tiempo le fueron compradas en el taller de Teodora Blanco o por artesanos que gozaban de reputación por la calidad de sus trabajos. No obstante que la paga era mínima, le permitió ayudarse en los gastos escolares y adquirir autosuficiencia y seguridad que más adelante se convertirán en factores fundamentales para orientar y decidir su vida: primero, a los 18 años, al trabajar en la alfabetización de adultos en comunidades en la región de la Costa; después, a los veinte años, al casarse y formar una familia.

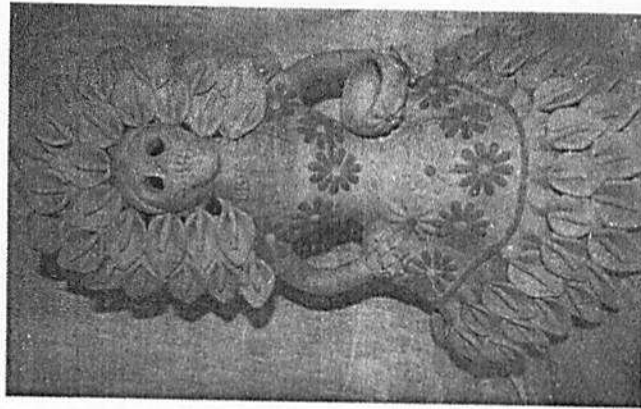
Los dos primeros embarazos y crianza de sus hijas los combinó con labores de artesanía, ayudando a su esposo en la especialidad que éste había heredado de su familia: la elaboración de juguetes de barro vidriado. El paréntesis que se abre en esos años es duro, pues esa actividad no le permitía obtener el dinero suficiente del gasto familiar ni la satisfacción personalmente, ya que le resultaba, además de monótona, agotadora y poco redituable. Decide entonces regresar a su trabajo anterior y llega con su esposo a un nuevo acuerdo.

A finales de la década de los ochenta, la actividad turística en Oaxaca adquiere mayor dinamismo; las promociones de las tradiciones oaxaqueñas y los concursos artesanales de entidades gubernamentales —como ARIPO y Fonart— se vuelven una constante. Enedina se reencuentra con una actividad que conoce a profundidad y a la que le ve muchas perspectivas de éxito. Es así como retoma su propio estilo de trabajo ornamental, dejando para su esposo la elaboración de los tradicionales juguetes.

En la nueva producción, Enedina aplicará las técnicas aprendidas de sus padres, añadiéndoles su talento, elaborando ángeles, vírgenes, sirenas, muertes, animales y diablos y haciendo uso de ciertos efectos. Con el impulso de los concursos, poco a poco desarrolla composiciones relacionadas con temas religiosos, imágenes celestiales o diabólicas, o de la imaginaria popular y folclóricas. Algunas de sus piezas ganan premios y reconocimientos que le han permitido cultivar una clientela compuesta por personas de mediano y grandes recursos económicos, especialmente aquellos que las buscan para colecciones, por su mayor grado de elaboración y delicadeza.

Debido a que en algunas comunidades que se dedican a la cerámica los motivos religiosos y folclóricos son los temas más recurrentes, y que enfrentan fuerte competencia, Enedina lucha por desarrollar un estilo singular en sus piezas. Para ello, en primer lugar elige el tipo de barro a utilizar como materia primordial en las bases de sus figuras, con una consistencia y resistencia suficiente para sostener las aplicaciones. Establecida la base, confecciona los motivos que llevará la pieza y el tipo de barro a utilizar, considerando los tonos de los colores que adquirirán las piezas una vez que sean sometidos al calor del horno.

No obstante que ella no deja de producir pequeñas piezas para un mercado modesto, como angelitos, campanitas y muñequitas vestidas de trajes regionales, entre otras, su atención se centra en piezas complicadas, destinadas a un público selecto y para los concursos que periódicamente realizan las instituciones promotoras de la producción artesanal. Para este tipo de piezas, ella pone en juego su imaginación, ideando figuras en las que además del concepto combina una variedad de texturas y acabados, ele-



La muerte de fiesta, pieza de la señora Enedina Vásquez, Santa María Atzompa.

mentos que les añaden unicidad y rareza, especialmente cuando responden a un cliente especial, o simplemente, al dar rienda suelta a su creatividad.

Para Enedina, el reto es moldear figuras de calidad, bien detalladas, lograr que tengan una actitud, una gracia, a veces con efectos de movimiento. Otro de sus logros es dar distinta apariencia y textura al mismo barro y combinar barro proveniente de lugares distantes. Así logra combinar, en una misma pieza, diferentes acabados, tonalidades y texturas: la pieza luce singular.

En una virgen, por ejemplo, después de formada la base, se agrega la túnica y a ésta se añade diminutas figuras, hojas y flores, que detalla al máximo, tan es así que las hojas tienen trama y las flores, pétalos. Al estar sobrepuestas al traje utiliza la técnica de pastillaje, mientras que otras estarán sólo rayadas o delineadas.

La túnica podría ser de barro rojo y las flores de barro natural o color crudo. El movimiento o la actitud de la pieza tendrá que corresponder con la imagen; en este caso, las manos de la virgen tendrán que estar hacia arriba en plegaria o hacia abajo, mostrando bondad con sus fieles. Su cabello, largo o corto, podrá ir rizado, en caireles, en bucles u ondulado. La incorporación de elementos como ángeles, estrellas, resplandores u otros alegóricos del mundo celestial, irán dando complejidad y belleza a la pieza, la cual tendrá que pasar por la difícil prueba del fuego.

Una vez moldeadas las piezas, la preparación del horno y el cálculo del fuego necesario pondrá en juego la destreza y maestría de sus operadores. En este caso, tendrán que calcular la temperatura ambiente y el mejor momento para cocer las piezas, que el horno esté seco, limpio de impurezas, calentado con leños consistentes y que el viento o la brisa caliente no afecte



Ángeles y santos, pieza de la señora Enedina Vásquez, Santa María Atzompa.

las piezas en su etapa final. Si cualquiera de estos elementos fallara, la pieza correría el riesgo de ser dañada total o parcialmente y horas de trabajo de Enedina se vendrían abajo.

Para mantener su presencia en las instituciones que apoyan la artesanía, Enedina y sus hijas elaboran piezas con menor grado de dificultad, aunque no de creatividad, menor tamaño o fáciles de reproducir. Esta producción es dirigida a un público más modesto: aquel que busca *souvenirs*, coleccionistas de miniaturas o personas que prefieren que las artesanías contengan un valor utilitario para la casa: campanitas, saleros y servilleteros, entre otros. En menor tamaño habrá también vírgenes, animalitos y graciosas y coquetas sirenas de pronunciados bustos, diminutas cinturas y amplias caderas que terminan con la clásica cola de escamas.

Así, como cuando era niña, Enedina sabe que ahora sus hijas reproducen sus diseños y estilos; sin embargo, confía que con los años, constancia y el aprovechamiento de sus clases de artes plásticas en la escuela, ellas definirán sus propias trayectorias, si es que desean seguir la tradición artesanal de sus padres, quienes siguieron la de sus abuelos y de la comunidad entera que, no obstante las altas y bajas del mercado y del poco reconocimiento al esfuerzo que conlleva esta tarea, sigue respondiendo a un mercado ávido de renovadas piezas tradicionales.

Como lo fuera en su tiempo Teodora Blanco en Atzompa, Enedina Vásquez es un ejemplo de la manera en que determinadas mujeres alcanzan notoriedad, no solamente por la rareza de su trabajo o los beneficios económicos que le producen, sino por la influencia que sus propuestas causan en la producción de la comunidad y por la transformación de las relaciones y acuerdos familiares.

Para responder a las necesidades de la producción artesanal, la organización familiar se ha reacomodado, no sin dificultades y negociaciones. Enedina divide su tiempo entre las tareas de la casa, el cuidado de un hijo de 2 años y la creación de piezas que le hacen sobre pedido. El cuidado del niño lo comparte con su esposo, quien lo entretiene mientras ella atiende a los clientes, trabaja en sus piezas o realiza alguna tarea doméstica como lavar, planchar o hacer la comida. En estas tareas también participan las dos hijas, de 13 y 17 años, quienes al regresar de la escuela ayudan a sus padres en las tareas de la casa y el cuidado del niño.

En Atzompa en realidad son pocos los artesanos que destinan su producción al mercado internacional, que tiene un carácter básicamente nacional. Luis, hijo de la señora Teodora Blanco, es de los pocos que venden

sus objetos en el extranjero. En su obra se aprecia la influencia de su madre. En Oaxaca, la obra de Luis se encuentra, por ejemplo, en tiendas selectas de artesanías como el Museo de Santo Domingo, Plaza del Valle, ARIPO, y también ha participado en varios concursos. Dentro del país, su mercado se destina a hoteles en Ixtapa Zihuatanejo y en Monterrey, y en el extranjero a Estados Unidos y Europa. Para Luis y su familia es más importante mantener el mercado internacional que el nacional porque les genera mejores ganancias. Su sistema de ventas es a través de pedidos de obras exclusivas por museos o coleccionistas particulares que lo conocen y lo buscan directamente en su domicilio. La venta de su obra al extranjero, sobre todo en la ciudad de Los Ángeles, California, se lleva a cabo gracias a la amistad que tienen él y su esposa con un comerciante allá radicado. Viajan al extranjero por periodos de dos a tres meses al año, retornando a su comunidad de origen para elaborar la siguiente producción.

Los del mercado

Sin duda alguna, en las artesanías constantemente cambian los criterios estéticos, y los artesanos lo saben, los producen. A decir de algunos habitantes de Atzompa, el vidriado se sigue utilizando, pero en estos días tiene un auge mucho mayor y mejor mercado la artesanía pintada con acrílicos y pinturas de agua. Estas pinturas se introdujeron en Atzompa aproximadamente en la época de la inauguración del mercado de artesanías en la comunidad por los cursos de capacitación que el gobierno del estado impartió.

El mercado lleva por nombre La Casa de Artesanías, y se inauguró el 28 de octubre de 1993. Su placa dice que se creó en el periodo de gobierno de Salinas de Gortari y de Diódoro Carrasco, siendo presidente municipal José López Ruiz. Los artesanos y las artesanas que cuidan el mercado son designados por semana, divididos en 16 equipos donde se turnan sus 97 asociados, los cuales se encuentran organizados en una cooperativa. Los miembros de la cooperativa tienen bajo su cargo el mantenimiento del mercado.

Muchos artesanos no pudieron ingresar a dicha cooperativa y como resultado quedaron sin un lugar dentro del mercado. Esto provocó protestas y que algunos se manifestaran exigiendo un lugar de ventas, colocándose ciertos días de la semana en el centro de la comunidad para vender sus

productos. Siete años después de la apertura del primer mercado se creó otro más a la entrada del poblado, el cual da cabida a un importante sector de la población. Dichos espacios han sido de mucha importancia para los artesanos de Atzompa, al permitirles incrementar en forma considerable sus ventas. El sistema de ventas con que se administran los mercados se coordina con el municipio; mediante altavoces instalados en la Presidencia Municipal se llama a los artesanos a acudir al mercado en caso de que algún cliente busque llevar un pedido de grandes cantidades.

Entre los artesanos de Atzompa también existe la cooperación en la venta de las artesanías. Esta relación se da sobre todo cuando un artesano tiene el compromiso de entregar grandes cantidades y considera que no puede cumplirlo en determinado tiempo; para resolver su problema acude con un conocido y le compra sobre pedido una cantidad específica de objetos, ya sean en barro crudo o cocido. Dentro del mercado advertimos que los locatarios también apoyan a otros familiares que no tienen lugares de venta permitiéndoles exponer ahí su mercancía.

Uno de los principales problemas entre los artesanos de Atzompa, al igual que en otros lugares, es la competencia, por lo que el mercado los ha vuelto sumamente celosos de sus creaciones. Sus reservas tienen una razón: las frecuentes imitaciones que hacen los mismos alfareros de la localidad de los diseños de sus compañeros que tienen algún éxito. Así, las obras que ellos consideran selectas difícilmente se localizan dentro de los mercados, como es el caso de la familia Velásquez Villanueva, quienes son locatarios del mercado de artesanías. Ellos dicen que cuando recién se iniciaron en la producción de alhajeros, estuvieron exponiéndolos en el mercado de artesanías, pero otra persona, sin permiso alguno, tomó un alhajero de su local y se la llevó a otro artesano para que lo reprodujera; ese artesano imitó el alhajero pero no logró el mismo acabado, lo que tuvo como consecuencia que el objeto se depreciara, afectando así el mercado de la familia Velásquez Villanueva. Por ese tiempo, la familia entregaba su producción de alhajeros a ARIPO, recibiendo por cada uno 60 pesos; sin embargo, ARIPO dejó de comprarles porque *los imitadores* los ofrecían hasta en 20 pesos. Estos problemas aquejan a los artesanos de distintas ramas, y se observan con mayor claridad en aquellos lugares que han conseguido un lugar destacado en la elaboración de objetos artesanales destinados al mercado turístico, como es el caso de San Bartolo Coyotepec que enseguida abordaremos.

El barro negro de San Bartolo Coyotepec

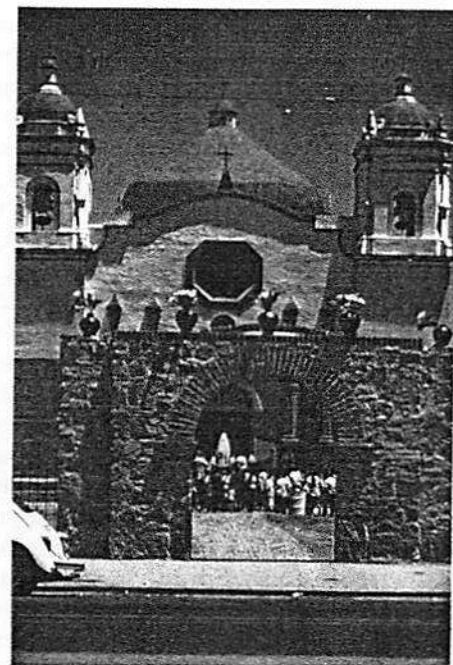
El barro negro de San Bartolo Coyotepec es uno de los varios símbolos que identifican al estado de Oaxaca. En los carteles que se utilizan para promocionar las festividades oaxaqueñas y atraer turismo, una de las figuras más socorridas junto con los danzantes de la pluma son las mujeres cargando un cántaro de barro negro en el hombro. Los cántaros de barro negro, recipientes ovales de cuello y boca muy pequeños, también están asociados a otro de los productos típicos del estado: el mezcal. En Oaxaca los cántaros mezcateros u ollas mezcateras son considerados la forma tradicional de envasamiento de esta bebida alcohólica originaria de Oaxaca.

La alfarería en San Bartolo tiene una historia centenaria. Desde la época prehispánica, en esta comunidad se producían artefactos de barro negro que tenían funciones utilitarias y ceremoniales, muestra de lo cual es el mascarón encontrado en la Tumba 104 de Monte Albán. El cántaro fue en el pasado, y sigue siendo en la actualidad, la artesanía más representativa con la que los habitantes de San Bartolo se identifican y la que realizan con gran entusiasmo. Hace muchos años el cántaro era fabricado para el acarreo y almacenamiento de agua, pero ha dejado de cubrir esa función y se ha transformado en un objeto decorativo de gran aceptación tanto para los turistas nacionales como para los extranjeros. El cántaro se ha convertido para los habitantes de San Bartolo Coyotepec en un símbolo de identidad, en un emblema; muestra de ello lo son los grandes cántaros muy bien detallados que adornan la barda que rodea la iglesia del lugar y que sin duda representan entre otras cosas, la principal actividad de la gran mayoría de los habitantes de esta población.

El Museo que funcionó hasta hace poco en esa localidad tuvo un papel muy importante. La idea de crear un Museo de Arte Popular empezó a promoverse desde 1986; como resultado, el 20 de julio de 1996 el ayuntamiento de San Bartolo Coyotepec inauguró el Museo de Arte Popular. Esta institución se fundó por inquietud de la autoridad municipal y del Consejo Indígena de San Bartolo, quienes en una reunión decidieron que era necesario crear un espacio que permitiera exhibir los objetos de expresión artística popular más destacados de la entidad y con ello difundir las creaciones artesanales populares. Durante la existencia del Museo, las autoridades municipales eran responsables de su funcionamiento, nombraban e integraban las comisiones de trabajo y vigilaban que los cargos en la coordinación o dirección fueran para oriundos de San Bartolo. El acervo se conformó

con piezas de artesanos de la comunidad, entre ellas algunas de los fundadores de lo que ahora se conoce como la *loza negra* de los años veinte y treinta: Pedro Pacheco Caballero, Mauro Gómez, doña Rosa y su esposo o Juventino Nieto. El Museo funcionó de 1996 al 2002.¹

El lugar que ocupó el Museo fue una donación que hiciera un siglo atrás el señor Manuel Guzmán. Cuentan los ancianos que Guzmán salió del pueblo muy pobre y que la fortuna le sonrió en la ciudad de México, por lo que cuando regresó a su terruño, en 1905, donó a la comunidad su casa, ubicada a un costado del Ayuntamiento, con la encomienda al munícipe de entonces de que ahí se construyera algo que beneficiara para siempre a sus paisanos. Por eso, desde 1905 hasta 1979, funcionó ahí la escuela primaria Constancia y Progreso y posteriormente se estableció la primera secundaria de la comunidad, la Técnica 121. Sin embargo, a partir de 1988 el predio quedó abandonado hasta que en 1996 albergó el Museo de Arte Popular de San Bartolo Coyotepec y en 2001 se cedió al gobierno estatal en comodato para construir ahí el Museo de Arte Popular del Estado de Oaxaca. En esta promoción ha jugado un papel destacado Carlo Magno Pedro, reconocido artista de San Bartolo e integrante del ayuntamiento a la fecha de este estudio.



La iglesia de San Bartolo Coyotepec, pueblo de alfareros.

¹ Al momento de la redacción de este texto, estaba a punto de finalizarse la construcción del Museo de Arte Popular de Oaxaca, en el que se proyecta exhibir piezas de todas las ramas de artesanías del estado.

Aunque en el pasado los habitantes de esta comunidad fueran hablantes de zapoteco, actualmente muy pocos utilizan esta lengua, y quienes lo hacen con frecuencia provienen de otros sitios, particularmente de la región de los Valles Centrales donde es más común. Este municipio comparte con Atzompa y otros dieciséis, por lo menos, los problemas de los municipios conurbados, es decir que a ellos han llegado pobladores de otras partes y han formado nuevos asentamientos dentro del municipio. A consecuencia de ello, San Bartolo es un municipio que comienza a diferenciarse también en términos religiosos, pues ahora conviven ahí practicantes de diferentes religiones protestantes, aunque persiste la religión católica como dominante.

En San Bartolo predomina la propiedad comunal y ejidal. Las parcelas se heredan de padres a hijos. El patrón de producción sigue siendo tradicional: el arado egipcio y la utilización de yuntas. Se cultiva principalmente maíz y frijol, productos fundamentales en la dieta de las localidades rurales del país; también se cultiva alfalfa, destinada al forraje para los animales domésticos. Es importante señalar que la agricultura local tiene consolidado un mercado dentro del poblado: la producción agrícola se consume localmente a través de formas de intercambio tradicional entre las familias de artesanos y campesinos-artesanos que permiten además la reproducción de varias unidades domésticas en San Bartolo.

Contrariamente a lo que podría suponerse, en San Bartolo como en Atzompa, la producción del campo no ha sido desplazada por la alfarería. En la actualidad tanto la agricultura como el pastoreo y la alfarería son fuentes de ingreso para un número significativo de habitantes. Es obvio que la población dedica más tiempo a la artesanía, pero en las temporadas de cosecha hasta los artesanos dejan por unos días la elaboración de objetos de barro para dedicarse a cosechar los productos de su parcela. Son muchos los productores de artesanías que también son campesinos, la mayoría siembra frijol y maíz en alguna parcela, aunque sea de pequeñas dimensiones. Aunque San Bartolo Coyotepec ha sido caracterizado como un poblado alfarero, una parte importante de las familias que lo integran siempre han sido agricultoras, pues para ellos la elaboración de objetos de barro sólo complementa sus ingresos. San Bartolo comparte con Teotitlán, Arrazola, Atzompa y Tilcajete el hecho de ser una localidad con una importante producción artesanal y a la vez contribuyente de mano de obra migrante. La migración de los habitantes de San Bartolo hacia Estados Unidos comenzó en la década de los cuarenta. La migración representa una fuente de ingresos más con la que se complementan los recursos que

las familias de San Bartolo obtienen de la agricultura, la artesanía y el pequeño comercio.

Las fiestas más importantes en San Bartolo Coyotepec son la Fiesta de San Bartolo y la Fiesta de la Candelaria, aunque también festejan a la Virgen de Guadalupe, la Virgen de la Soledad, la del Rosario y mantienen la Fiesta de San José, la del Niño Jesús y la de Semana Santa. Las mayordomías son elaboradas y suntuosas. Como en Teotitlán, se acostumbra la danza de la pluma. Al igual que lo descrito para Teotitlán, en la fiesta patronal se conserva las formas de cooperación intracomunitarias. Los hombres adultos de San Bartolo cumplen a lo largo de su vida diferentes servicios comunitarios. La aportación de trabajo incluye también las mayordomías, los comités y hermandades de servicio público y el *tequio*. Las contribuciones familiares son importantes para llevar a cabo las fiestas de la localidad.

La participación en el trabajo artesanal está reservado para los nativos de San Bartolo, aunque existen algunas excepciones. Es necesario que los vecindados sean aceptados por los habitantes de la localidad como "ciudadanos" de San Bartolo Coyotepec para que puedan trabajar la artesanía, es decir, se les pide que cumplan con las cooperaciones que tienen todos los pobladores de la localidad, que participen en los tequios, los festejos y otras obligaciones comunitarias. Para poder hacerlo deben solicitar por escrito al Ayuntamiento una autorización para trabajar el barro, estar casados con una persona nativa de la localidad y tener algunos años de residencia en el pueblo, además de haber cumplido con los servicios en el Ayuntamiento. Una vez que obtienen el permiso deben mantener su trabajo dentro de la localidad, pues está totalmente prohibido sacar el barro para trabajarlo fuera del ámbito comunitario, una tradición que los alfareros mantienen desde hace tiempo, como lo observaron los Van de Velde en 1934:

A girl from San Bartolo married a youth from a nearby settlement, and, in order to help her young husband, began to make pottery of the kind that, as a girl, she had helped her parents produce at home. Then one Saturday morning she proudly brought her wares to the market in Oaxaca; but so soon as she had reached the place, she was surrounded by irate San Bartolans who told her that, as she no longer lived in the village, she was "out" of the pottery business. They threatened that, if she brought pottery to the market again, they would immediately smash it. Foolishly the girl did not heed the warning, so that the following market-day found her again on her way to the mercado with a load of black jars. But the potters were lying in wait for her just outside the village limits and, after unloading her burro

and breaking all her vessels, told her that in event of further disobedience it would go still worse with her (Van de Velde y Van de Velde, 1939: 24).²

"La mina", lugar de donde procede el barro con el que trabajan los alfareros de San Bartolo Coyotepec, se encuentra dentro de su jurisdicción, pero la creciente extracción de barro negro por parte de los habitantes de los nuevos núcleos de población y comunidades aledañas ha desencadenado una serie de conflictos entre los habitantes de San Bartolo Coyotepec y sus vecinos. Por un lado, los habitantes de San Bartolo defienden la autoría de los artefactos de barro negro y, por el otro, el hecho de que otras comunidades utilicen el barro de su propia mina perjudica sensiblemente la economía de muchos de sus habitantes. Para evitar este tipo de intromisiones y no llegar a mayores conflictos, desde 1999 los habitantes de San Bartolo se organizaron para formar un comité de vigilancia. El comité tiene la función principal de mantener la mina bajo observación día y noche en la vigilancia participan todos los ciudadanos, turnándose por tiempos previamente definidos y establecidos.

La mina se ubica a escasas dos horas de camino a pie de San Bartolo Coyotepec; está resguardada en forma rigurosa, pues es considerada un lugar sagrado al que no pueden acceder mujeres ni personas ajenas a la comunidad. Tal vez la restricción del acceso tenga que ver más con la intención de mantener en secreto su ubicación, pero además se dice que si una mujer llega hasta ese lugar y extrae barro, éste ya no sirve para trabajar debido a que se "pone muy pedregudo"; por eso las mujeres sólo pueden trabajar el barro en sus hogares. Una de las alfareras, la señora Engracia Pacheco, comenta al respecto que "eso viene de nuestros abuelos, de nues-

² La traducción de este pasaje es: "Una muchacha de San Bartolo se casó con un joven de una población cercana, y, con el afán de ayudar a su joven esposo, comenzó a fabricar vasijas de barro del tipo que, de niña, había ayudado a sus padres a producir en su hogar. Entonces, un sábado en la mañana orgullosamente llevó su mercancía al mercado de Oaxaca; pero tan pronto como arribó, fue rodeada por enfurecidos pobladores de San Bartolo, quienes le dijeron que, como ya no vivía en el pueblo, estaba "fuera" del negocio de alfarería. Amenazaron con destruir su cerámica inmediatamente si la volvía a llevar al mercado. Neciamente la muchacha no prestó atención a la advertencia, y así, el siguiente día de mercado regresó con una carga de jarros negros. Sin embargo, los alfareros la esperaban a las afueras del pueblo y, después de descargar su burro y romper sus vasijas, le dijeron que en caso de futura desobediencia le iría peor.

tros pasados, de la gente más grande y nosotros llevamos esa creencia, por eso ninguna mujer va".

Además de tener esta restricción, otra de las causas que impiden a las mujeres la extracción del barro es que requiere del uso de enorme fuerza, por lo que su explotación está reservada para los varones, quienes además deben tapar la mina. Ésta tiene el aspecto de una cueva subterránea; para poder introducirse a ella es necesario agacharse por completo y conservar tal posición para llenar las bolsas o costales de la tierra que habrá de transportarse en barro. Dado lo estrecho del lugar, sólo un hombre puede entrar a la vez y los otros en ocasiones tienen que esperar por varias horas fuera de ella hasta que les toque el turno. La extracción es una tarea muy peligrosa, pues la humedad y las frágiles paredes que se forman dentro de la mina pueden llegar a ocasionar derrumbes si no se tiene el debido cuidado, quienes ahí trabajan corren el riesgo de quedar atrapados en el interior.

Una vez que el barro es llevado a la casa del alfarero se extiende en petates y se deja secar al sol, luego se limpia retirándole toda clase de piedras; si por accidente quedaran algunos residuos el trabajo del artesano se perdería al momento de la homeada, pues los objetos manufacturados con barro descuidado se cuartean o resquebrajan al momento de su cocimiento. Una vez que la tierra ha quedado limpia, se pone a remojar durante un mes para posteriormente obtener el barro en un proceso de amasamiento con los pies hasta darle la textura requerida para la elaboración de objetos de todo tipo.

El trabajo de alfarería es arduo y poco remunerativo, como lo documentamos para el caso de Santa María Atzompa. En Coyotepec la situación es muy parecida. El proceso de elaboración de una pieza de tamaño medio comienza con lo que los artesanos llaman *el levantamiento* que consiste en dar forma a la pieza. Esta faena muestra la pericia de los artesanos de San Bartolo, pues no usan tornos y tampoco se sirven de moldes; sus manos son las únicas herramientas que dan forma a la arcilla, manos sensibles capaces de crear variadas formas y hacer de la alfarería un verdadero acto de creación. Una vez levantada la pieza, le pasan una esponja húmeda para prepararla, calarla, rayarla y esgrafiarla, con lo que cada pieza adquiere una belleza excepcional y su propia singularidad; después viene el proceso de bruñido que le da brillantez y colorido; entonces está lista para ser cocida. En ocasiones, después de que se cuece la loza se agrega otro paso que los artesanos denominan *pintado* o *decorado*, con pinceles realizan trazos

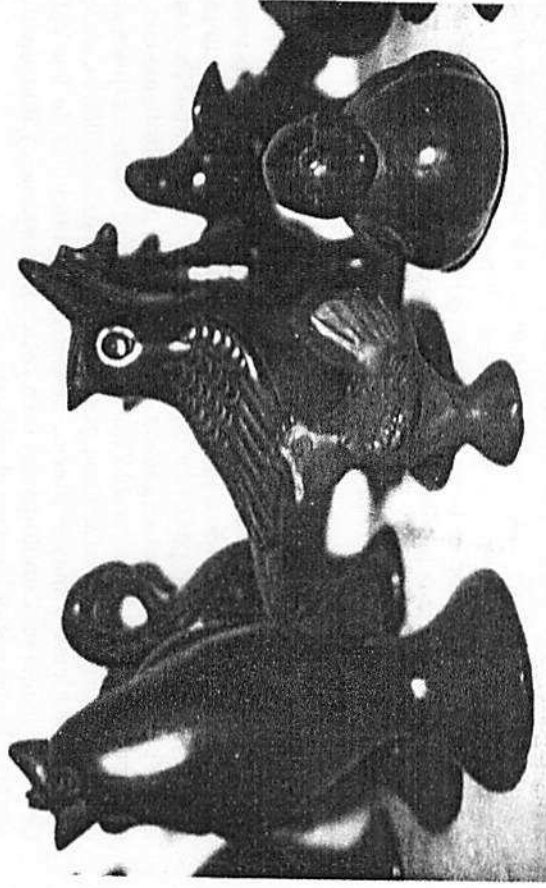
geométricos o bien la adornan con representaciones de flores o pasajes de la vida cotidiana de San Bartolo.

La complejidad de las labores que ahora son necesarias para concluir el acabado de una pieza ha dado por resultado que sólo algunos productores dominen cabalmente todas las fases. Algunos no saben levantar, otros tienen dificultades para calar, esgrafiar o decorar las piezas. Esto ha dado lugar a nuevas relaciones entre los artesanos. Algunos compran piezas levantadas listas para ser arregladas. En ocasiones este proceso se da como una subcontratación entre parientes del mismo taller familiar.

Una vez que los utensilios están listos, los alfareros se preparan para la cocción, comúnmente conocida como *la horneara* y que generalmente se realiza cada dos semanas. El número de horas que lleva la cocción varía de acuerdo al tamaño de los hornos y de las piezas que en él se coloquen. En promedio un horno mediano se lleva siete horas para completar su ciclo. El horno mediano es el horno típico de la localidad y tiene medidas de un metro de alto de la tronera hacia arriba, por 80 centímetros de ancho, en él se pueden realizar dos cocciones por mes. En estos hornos se introducen piezas de todos tamaños. Un horno mediano puede incluir 12 piezas grandes, unas 20 piezas chicas y unas 100 piezas más pequeñas, tales como juguetes y ceniceros (Reyes Sanabria, 2002).

Para calentar los hornos se utiliza leña. Según el cálculo de los artesanos para realizar una horneara son necesarias entre 40 y 50 rajas de encino. La leña que utilizan para cocer el barro los artesanos de San Bartolo Coyotepec, la compran en la misma comunidad a personas que llegan a venderla procedentes de Ocotlán y Miahuatlán. La mejor madera para esta labor es el encino debido a la consistencia de la brasa que produce, pero además se emplea una leña especial para producir flamas (*sacada de llama*), la cual se compra en los aserraderos de Santa María Coyotepec.

Al momento de hornear, generalmente por la tarde, se coloca cuidadosamente los objetos de barro dentro del horno y se deja encendido durante toda la noche. El clima es un factor que repercute en forma definitiva en el trabajo de los alfareros, ya que el calor y el viento pueden afectar seriamente las piezas, algunas de las cuales se llegan a romper durante la cocción, por esta razón los alfareros procuran trabajar bajo la sombra, y cuando las temperaturas son muy altas o el viento sopla con fuerza, cada pieza se protege con una bolsa de plástico para que pueda conservar la humedad. La mejor temporada para hornear es la época de estiaje. En época de lluvias, las piezas crudas tardan más en secarse y "si les pega el frío, se cuar-



Juguetes de barro negro, San Bartolo Coyotepec.

tean". Por todas estas razones, los alfareros cuyos hornos se encuentran a la intemperie disponen de menos tiempo favorable para cocer sus piezas, pues para conseguir un buen cocimiento es necesario que los hornos alcancen temperaturas de 700 y 800 grados centígrados.

En la actualidad, el promedio de gastos por horneara varía de productor a productor. Algunos productores sostienen que gastan alrededor de 300 pesos, otros dicen que invierten hasta 600. Entre los costos de producción se debe incluir los que se requiere para el mantenimiento de los hornos, especialmente la reparación de lo que llaman *camias*. Los alfareros consultados concuerdan en que se necesita por lo menos 15 días para preparar una horneara y el tiempo de quemado es de seis a siete horas. Hay artesanos que no cuentan con un horno y tienen que solicitarlo en alquiler, práctica que se ha mantenido a lo largo de los años.

En la primera mitad del siglo xx, los artículos de barro de San Bartolo estaban destinados a los consumidores campesinos: la producción de la alfarería se concentraba en la elaboración de utensilios domésticos para las cocinas y las labores del campo.

La historia de Doña Rosa Real de Nieto es imprescindible para entender lo que ahora es la producción artesanal en San Bartolo Coyotepec. Fue ella la que jugó un papel decisivo en la promoción de los objetos de barro negro entre los turistas norteamericanos. En la década de los treinta, el turismo internacional empezó a mostrar interés en las piezas de barro negro, según recuerda don Valente Nieto Real, hijo de Doña Rosa y en la actualidad el mayor proveedor de productos de barro negro al extranjero; por aquellos tiempos el turismo era escaso y en la mayoría de las ocasiones los visitantes "tenían que llegar a caballo". Para 1934 en Coyotepec únicamente existía un camino real, razón por la cual llegaba exigüamente "un turista cada mes" (Salazar, 1998: 2A). Se sabe por diferentes crónicas y testimonios de los artesanos, que a finales de los años treinta, los primeros guías de turistas promocionaron los productos de San Bartolo Coyotepec cobrando comisiones de la misma forma en la que actualmente lo hacen (ver el capítulo 1). Esta influencia fue decisiva para el posterior desarrollo de la actividad alfarera de San Bartolo, lo mismo que para la consolidación de comerciantes medianos y grandes que contribuyeron posteriormente a formar una compleja red comercial internacional. Debe considerarse también la influencia que algunas publicaciones han tenido, como por ejemplo el texto de Paul y Heriete Van de Velde, norteamericanos de origen alemán que llegaron con Alfonso Caso para participar en las excavaciones de la zona arqueológica de Monte Albán.

Con el turismo procedente de Estados Unidos llegaron también las propuestas para la realización de ferias de exhibición en la ciudad de México. Como sucedía en ese tiempo en otras partes del mundo, estas piezas se promocionaban como objetos de arte étnico, elaborados totalmente a mano por poblaciones "aborígenes", herederas, en este caso, de una cultura de origen prehispánico (Reyes Sanabria, 2002).

En este contexto, a mitad del siglo xx se produjo en la localidad un acontecimiento sobresaliente: el descubrimiento del brillo, suceso que ha provocado una gran discusión y ha dado lugar a muchos mitos locales sobre la manera en la que los alfareros de San Bartolo Coyotepec obtuvieron la hermosa superficie lustrada (Whitaker y Whitaker, 1974: 7; cf. González Esperón, 1997: 31). Lo que parece ser más cercano a la realidad es que para entonces esta técnica ya existía y era del dominio público, pero no se utilizaba en la totalidad de la pieza; el brillo en general era utilizado para hacer algunas marcas, decorar el cuello de los recipientes, ya fueran ollas o cántaros, y dar cierta distinción a alguno de estos utensilios. Igualmente se

acostumbraba decorar las piezas haciendo uso del esgrafiado o rayado tradicional como se conoce en San Bartolo. Al bruñido se recurría de forma especial para cerrar los poros de las piezas y evitar así filtraciones. Así, se alisaba partes de los apaxtles, las pichanchas y los cántaros, piezas comunes de la producción tradicional. Es necesario aclarar también que el tono de las piezas que elaboran los artesanos de San Bartolo no procede del color natural de la arcilla, sino que se obtiene durante la horneada, cuando en determinado momento de la cocción se cubren con lodo fresco todos los huecos del horno para producir en su interior, lo que en términos técnicos se denomina *atmósfera reductora* (Espejel, 1975: 76), proceso por el cual se produce un humo denso que impregna las piezas dándoles ese tono tan característico de la cerámica de San Bartolo Coyotepec. El acabado brillante se consigue mediante el bruñido de las piezas antes de someterlas al fuego. Las piezas tradicionalmente eran bien cocidas para evitar escurrimientos, pues eran utilizadas como contenedores de agua o mezcal o para recipientes de riego de las actividades agrícolas. Una pieza cruda por regla general brilla más que una pieza bien cocida y el sonido de aquella es más sordo que el tintineo de la otra (Reyes Sanabria, 2002). Con la demanda de piezas de barro por parte de consumidores estadounidenses la utilización de esta técnica tuvo una nueva orientación; los consumidores preferían que el bruñido, pulido, alisado o brillo fuera total. Este hecho fue capitalizado como el descubrimiento de una familia; es decir, una técnica de dominio comunitario se convirtió en la singularidad de un artesano y su familia, que a partir de entonces comenzó a ganar fama y dinero acaparando a la mayoría de los nuevos consumidores.

Debido a que las nuevas piezas doblemente alisadas no estaban destinadas a actividades domésticas, como el acarreo de agua o el cocido de alimentos, no hubo impedimento para que los productores pudieran vender una pieza frágil de acuerdo a los estándares locales, al nuevo consumidor, que deseaba esta pieza para una nueva función: la ornamentación. Así lo que se perdía en fortaleza se ganaba en belleza, una pieza brillante con un color negro intenso. Este cambio trajo beneficios a los alfareros, pues aunque el bruñido de las piezas toma más tiempo, las piezas brillantes comenzaron a venderse a mayor precio. El mercado tradicional de los Valles Centrales exigía en cambio piezas bien cocidas, resistentes y que aguantasen las filtraciones del agua y el mezcal.

Con la llegada de los consumidores externos, nacionales y extranjeros, los artesanos también empezaron a estampar sus firmas en sus objetos.

Esta práctica se convirtió en un hábito que daría una nueva orientación a la producción de piezas de barro negro. Las marcas siempre existieron, pues se utilizaban para identificar cuál era de cada quien en *la hornuada*, o bien para que cada artesano pudiera reconocer sus piezas cuando vendían en grupo en tianguis regionales. Pedro Caballero y Juventino Nieto Real fueron los primeros en firmar sus productos, posiblemente por la fama que adquirió su producción entre los consumidores norteamericanos (Reyes Sanabria; 2002).

Antes de que se incrementara la producción hecha para el turismo, en San Bartolo era común que la producción se realizara por cooperación entre los distintos habitantes del pueblo, donde los lazos de parentesco biológico y ritual jugaban un papel significativo. Era común que se unieran parientes, amigos y conocidos para apoyar la labor. Esta colaboración se manifestaba de distintas maneras: era común contratar peones entre los miembros de la familia para realizar alguna fase de elaboración de la pieza. Los alfareros más acomodados normalmente recurrían a algún pariente cercano y le otorgaban una remuneración establecida de antemano. En dichas transacciones tenían un papel importante la costumbre y la tradición de ayudar o dar "buen trato" a los parientes o amigos, sobre todo si se trataba de productores pobres. El buen trato incluía el derecho a comida, flexibilidad en los ritmos del trabajo, préstamos, pagos anticipados, etcétera; a este trabajador se le conocía como *tareador* (Reyes Sanabria, 2002). En la mayoría de las ocasiones, el tareador aprendía el oficio del artesano que lo contrataba, generalmente en un taller perteneciente al familiar mejor establecido.

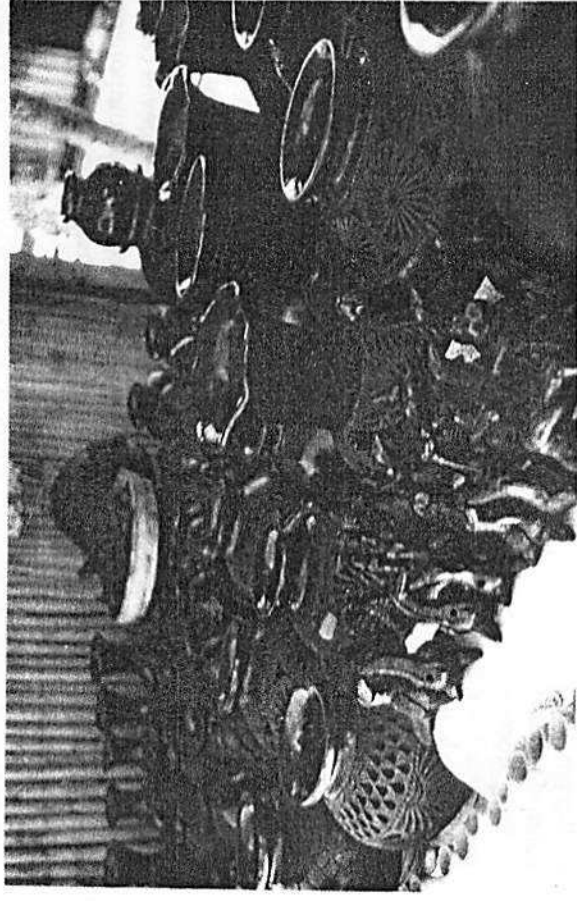
Actualmente, el peón asalariado está contratado bajo otras condiciones: los horarios son rígidos, el monto de su remuneración es de acuerdo a su producción (destajo), tiene menor libertad para los descansos y no interviene en prácticas comunitarias que amortigüen la apropiación del valor de su trabajo para la producción de piezas. En la actualidad casi todos los productores ocupan peones.

El comercio de los objetos de barro

La ciudad de Oaxaca ha sido el principal mercado de artesanías de barro negro. Desde el periodo de la Colonia esta ciudad se ha destacado por su actividad comercial como centro de redistribución de productos en los Va-

lles Centrales (Sánchez Silva, 1998: 142). Los artesanos mayores recuerdan que hasta hace pocas décadas los compradores de la ciudad llegaban para adquirir campanas, flautas, pajaritos que vendían en la calle de Mina. Los regatones iban hasta San Bartolo para después llevar su mercancía a la ciudad de Oaxaca o a otros poblados de los Valles Centrales. La venta de cántaros era importante en las ferias patronales o religiosas en los diversos pueblos. Los cántaros de Coyotepec se vendían en Zaachila, San Antonio Castillo Velasco, Zimatlán y otros poblados como Santa María Guelazé, o Santa Catarina Minas.

Todavía en los años sesenta los artesanos contaban con un mercado importante para los pequeños cantaros de barro que eran requeridos por productores y expendedores de mezcal que envasaban el embriagante líquido en recipientes de barro negro y lo servían en diminutas copas del mismo material. De igual manera, otro destacado sector de consumidores estaba formado por niños de algunos hogares oaxaqueños que adquirirían



Feria del barro en San Bartolo Coyotepec, marzo de 2002.

los pequeños juguetes que se producen en San Bartolo. La aparición de los objetos de plástico y hojalata modificaron de manera sustancial los hábitos de consumo de la población así como la producción de objetos de las comunidades alfareras.

Al interior de la localidad se observa una actividad comercial intensa. La compra-venta de piezas crudas o sin terminar y piezas cocidas es una de las prácticas tradicionales que se han conservado. Estas transacciones son parte del proceso de producción; algunos intermediarios son al mismo tiempo productores y compran piezas sin acabar, que luego terminan en sus talleres artesanales.

La eventual adquisición de piezas de otros artesanos por parte de los pequeños productores es una tradición en San Bartolo, productor y comerciante de piezas es una relación tradicional sobre la cual incluso puede decirse que se fincó el desarrollo de las redes de intercambio capitalista aparecido en los últimos años en San Bartolo. En ocasiones las familias de artesanos o productores con caseta compran piezas crudas para posteriormente cocerlas y arreglarlas, otras veces las compran cocidas para decorarlas y venderlas al menudeo. La venta interna de piezas crudas o "levantadas" persiste como una práctica comercial de importantes dimensiones. Estas prácticas se realizaban desde antes de la llegada del turismo norteamericano y son parte de las relaciones intracomunitarias. Durante las tareas de pintado y decorado puede verse con claridad cómo se ramifica este proceso de subcontratación para la producción y cómo diversifican las redes de comercio e intercambio de loza negra. Algunos productores mandan calar sus piezas, pues el calado es una técnica difícil que pocos dominan a cabalidad; otros pagan a productores que decoran sus piezas (pintarlas con pintura de aceite). Algunos artesanos pagan por alisar o para que otros productores realicen alguno de los procesos de acabado en sus piezas. En ocasiones algunos talleres familiares contratan alisadores temporales o pagan para que algún peón les prepare el barro. Es decir, en la práctica, los productores contratan temporalmente trabajadores que realizan tareas especializadas.

Este proceso de acumulación y diferenciación social que dio lugar a la formación de un sector de alfareros comerciantes empezó antes de que la producción estuviera destinada principalmente al turismo. Los Van de Velde señalan los orígenes de estas prácticas comerciales en la localidad y sus incipientes efectos en la división social de la producción. Estos autores comentan la manera en que Juventino Nieto fue dejando la agricultura para

dedicarse a la actividad artesanal (1939: 28). Suponemos que la compra-venta de piezas crudas se llevaba a cabo en aquellos tiempos.

Este proceso interno de compra-venta de artesanías entre los talleres de parientes, amigos, compadres, etc., fue antecedente obligado para la incorporación de nuevas relaciones comerciales, pues la acumulación de piezas de barro negro se ancló en la previa existencia de estos vínculos tradicionales de intermediación. La aparición de comerciantes medios fue la consecuencia lógica de este proceso. De igual manera, así como aparecen los comerciantes aumenta el número de peones contratados fuera de la localidad, que no causan a sus empleadores ninguna obligación comunitaria. En la actualidad, por ejemplo, los comerciantes contratan mano de obra para pulir piezas. Los peones son residentes de los nuevos asentamientos producto del proceso de conurbación que ahora incluye a San Bartolo. Algunos también contratan peones "de fuera" para realizar actividades de distribución. Aunque aún existen los talleres familiares, las nuevas contrataciones incluyen ocupación de peones asalariados sin los componentes asistenciales que antaño caracterizaban las relaciones entre contratantes y contratados.

Ahora existen comerciantes que no se involucran en ninguna de las etapas del proceso de producción de objetos de barro. Al menos tres familias compran piezas para revender, y otras tantas, aunque todavía vinculadas con la elaboración de piezas, compran la mayor parte de los objetos que venden. Estos comerciantes de artesanías fueron alguna vez productores o artesanos y conocen los procedimientos de elaboración del barro. La mayoría de los comerciantes fabrican al menos una parte de lo que venden. En este sentido, son raros los revendedores totalmente ajenos a los aspectos más generales de la producción alfarera. Lo que se puede observar es que a medida que se involucran en el comercio, abandonan el proceso productivo.

Los comerciantes más destacados, tanto por la diversidad de sus artículos como por el volumen de sus ventas, son los integrantes de la familia Nieto. Ellos mantienen en San Bartolo un establecimiento donde exhiben gran variedad de productos y reciben diariamente la vista de numerosos turistas. A su espacioso estacionamiento llega al día por lo menos un autobús que transporta alrededor de cuarenta turistas. En la temporada "alta" de turismo, son varios los autobuses que llegan a comprar *souvenirs* y artesanías del lugar; según un cálculo reciente (Reyes Sanabrá, 2002: 154), en promedio recibe 80 visitantes al día.

Algunos de los comerciantes medios se han dado a la tarea de aprender otras técnicas productivas como el decorado, las incrustaciones o el moldeado no tradicional. Ya que algunos han sido productores y comerciantes de artesanías, desde la infancia están familiarizados con estos procesos y son los más receptivos a los cambios. Algunos de ellos empiezan a emplear dispositivos de empaque que son novedosos en la localidad, enseñan a otros artesanos el uso de técnicas nuevas y realizan una importante contribución a la economía local. Es una regla general que sean los comerciantes medios los que conozcan y dominen primero las nuevas técnicas de elaboración que los artesanos menos acomodados aprenden posteriormente a utilizar.

Los comerciantes medios se concentran en el corredor comercial de San Bartolo, y surgen por la necesidad de canalizar los pedidos de mayoristas que no pueden surtir los pequeños productores. Su papel es fundamental para atender con tiempo los pedidos de comerciantes externos. El pequeño productor, en cambio, hace sus piezas, compra ocasionalmente y vuelve a vender sus piezas con algún agregado o alguna tarea especializada.

Las relaciones comunitarias son muy importantes para la entrega de pedidos voluminosos. Es inusual que un pedido de tres mil silbatos, por ejemplo, lo entregue completo un solo artesano. En general, el productor mayorista que recibe el pedido recurre a revendedores locales para cumplir con el pedido en el tiempo convenido.

Los comerciantes especializados venden artesanías de barro negro más allá de los Valles Centrales. Estos comerciantes son quienes han promovido el mercado de exportación a Estados Unidos, Europa y otros países; al participar en exposiciones y ferias internacionales, también contribuyen a la publicidad y promoción de las artesanías de barro negro en el mundo.

Lo productores y comerciantes-productores están vinculados a una vasta red de comerciantes nacionales y extranjeros. Los mecanismos de intercambio incluyen la visita a San Bartolo o comunicación vía telefónica o fax para comprar o encargar directamente las piezas de barro negro. Los productores o intermediarios de la localidad envían el producto por medio de alguna compañía de paquetería. Los comerciantes regionales se localizan al interior de los Valles Centrales y del estado y solicitan pedidos medianos o grandes. En el caso de los comerciantes estatales, algunos provienen de ciudades como Huatulco, Salina Cruz, Puerto Escondido, Tuxtepec, prin-

cialmente. Al interior del estado encontramos importantes mercados: Puerto Escondido, Salina Cruz, Juchitán y Tuxtepec.

Para la venta en locales pequeños dentro de la capital de Oaxaca destacan los puestos ubicados en el Mercado 20 de Noviembre, algunos de los locales ubicados en el centro y otros más ubicados en el Mercado de Artesanías. En ocasiones los propietarios de estos locales no proceden de San Bartolo y son revendedores en pequeño que únicamente se dedican a comerciar artesanías y otros souvenirs de los Valles Centrales. Un segmento importante de compradores lo representan las tiendas comerciales minoristas, que aún sin ser exportadoras compran grandes cantidades de piezas de barro negro. En la ciudad de Oaxaca se hallan desde figuras de barro y pequeñas, hasta las piezas más sofisticadas expuestas para la venta en tiendas de artesanías especializadas o en galerías de arte.

También existen compradores nacionales. Intermediarios particulares pueden llegar hasta San Bartolo procedentes de Guadalajara, México, Puebla, Veracruz y Monterrey. Según los artesanos de la localidad, predominan los compradores de centro occidental y del centro del país. Las plazas nacionales de venta de barro negro incluyen prácticamente todos los estados de la República Mexicana. Se vende barro negro en los siguientes estados del país: Veracruz, Jalisco, Tamaulipas, Sonora, Tabasco, Chiapas, Puebla, Estado de México, Sinaloa, Querétaro, Michoacán, San Luis Potosí, Yucatán, Baja California y Baja California Sur. Entre las grandes ciudades encontramos: Tijuana, Mexicali, Guadalajara, Monterrey, Mérida, y el Distrito Federal (Reyes Sanabria, 2002: 179-180). Prácticamente en cualquier tienda de artesanías en los sitios turísticos del país se puede encontrar una pieza de barro negro de San Bartolo Coyotepec.

Los nuevos diseños y sus autores

En esta nueva fase de producción destinada al uso decorativo han aparecido en el mercado una gran cantidad de nuevos utensilios con diferentes diseños. Las nuevas piezas se suman a la producción tradicional y algunas piezas tradicionales están recuperando importancia, pues ahora los turistas y coleccionistas demandan productos "antiguos" o "auténticos". Este proceso ha tenido como característica la disminución de la demanda de los productos utilitarios y su cambio de uso y significado social.

Actualmente se siguen elaborando en San Bartolo, el cántaro "bocón, el cántaro mezcadero (chico y grande), silbatos, juguetes, la *pichancha*³ (que algunos productores elaboran para *Todos Santos*), el cántaro de tres asas, la jarra de agua, en ocasiones se producen algunos *apartiles*.⁴ Como bien lo señala Reyes Sanabria (2002), son piezas utilitarias que se siguen elaborando, pero para satisfacer necesidades diferentes a los consumidores rurales de antaño.

La influencia de los clientes es esencial para entender la aparición de nuevas piezas. Este proceso empezó en la primera mitad del siglo xx, la aparición de nuevas piezas puede haber iniciado con un pedido especial de la compañía farmacéutica Owl, que solicitó a los artesanos de San Bartolo pequeños recipientes con la figura de un búho (Van de Velde y Van de Velde, 1935:40). Fue así como el moldeado tradicional incorporó nuevos diseños. Las relaciones con el mercado internacional crearon un nuevo mercado: el mercado decorativo de artesanías de barro negro, que ahora está propiciando a su vez el surgimiento de piezas de autor.

En la historia de San Bartolo Coyotepec existen muchos personajes que han destacado por su trabajo, lo mismo artesanal que artístico. Entre los que han sobresalido por sus trabajos en barro negro se encuentran la señora Rosa. Real de Nieto, Carlomagno Pedro y Daniel Salas (Oettinger, 1990:59). Sin lugar a dudas, al igual que personajes han ido surgiendo nuevos estilos, por ejemplo "el calado", diseño que en la actualidad se encuentra de moda.

Uno de los alicientes más importantes para los artesanos de Coyotepec, como decíamos, es el que se refiere a la participación en concursos estatales y nacionales, promovidos por instituciones públicas o privadas. La familia de la señora Engracia Pacheco, por ejemplo, se distingue por el calado que realizan sus dos hijas y con el que han ganado varios premios dentro y fuera del estado de Oaxaca.

Alejandrina, hija de Engracia, tiene 22 años y dice que ella inventó el calado "de red" hace dos años porque quería hacer algo diferente, ya que estaba pensando participar en un concurso a realizarse en Tlaquepaque:

³ Olla con agujeros que se utiliza para colar el nixtamal. Hoy funciona como pantalla de lámparas de mesa, pues produce un atractivo efecto luminoso.

⁴ Grandes recipientes que se utilizan para almacenar y cocinar mole; se emplean especialmente en las fiestas y celebraciones comunitarias.

"puse harto empeño en la pieza para que estuviera bonita y mandarla a concurso, con esa pieza ganamos porque también fue la primera pieza en un concurso de calado fino... de ahí empezamos a mandar más piezas a concurso y ya hemos ganado". A partir de que ganó este concurso, Alejandrina y su hermana mayor, Serafina, han realizado nuevos estilos de calado, el más reciente de los cuales se llama "calado de labios". Serafina ganó el primer lugar en el concurso del año 2000 que organizó ARIPO. Además de estos concursos han participado en Metepec, Estado de México, en donde también obtuvieron el primer lugar y sus éxitos incluyen segundos lugares ganados en la ciudad de México.

La señora Engracia vive con sus dos hijas y su esposo. El trabajo se distribuye entre todos puesto que ellas no pueden ir a extraer el barro, su esposo es quien lo trae y amasa. Además de hacer cántaros, jarrones y floreros calados, elaboran ceniceros, cruces, silbatos y *niguas*. La nigua —cántaro que tiene el aspecto de estar aplastado o chato— es una artesanía que difícilmente se puede encontrar en el mercado común, pues se entrega bajo pedido. Al momento de este estudio, Engracia elaboraba un pedido especial para un funcionario de gobierno estatal que quería niguas para regalar y para decorar su oficina.

Engracia y sus dos hijas hacen el trabajo de barro negro de manera manual porque "la mujer tiene más paciencia", dicen. Debido a que el calado requiere de mucha precisión, utilizan una següeta para hacerlo. Las figuras que se hacen en molde de yeso, por ejemplo las imágenes religiosas o de animales, que elabora y detalla su esposo, porque son más fáciles de formar.

Al igual que la familia de Engracia se especializa en el calado, otras tienen su propio distintivo. Así, la familia de la señora Francisca Moreno se dedica a hacer en forma exclusiva cosas en miniatura: silbatos y llaveros. La señora Francisca comenta que este trabajo es una tradición que le legaron sus padres, porque ellos hacían sólo cosas pequeñas. Es ahora cuando ella está aprendiendo a hacer otro tipo de cosas. La elaboración de silbatos requiere de un trabajo especial, ya que no todas las personas pueden conseguir que un objeto silbe. Las miniaturas que esta familia confecciona incluyen cantaritos mezcaderos que sirven de llaveros y silbatos de diferentes formas: ranas, pájaros, gallos, patos y tortugas.

A diferencia de Engracia que vive junto a la carretera y tiene un local de artesanías, la familia de Francisca vive en una calle poco transitada, por lo que su clientela es más reducida.

En general, las familias que viven en las orillas de la carretera principal en San Bartolo Coyotepec tienen un mayor mercado que las que viven en otras partes del pueblo; sin embargo, todos aquellos que tienen local cumplen una función muy importante en la comercialización de barro negro de toda la comunidad debido a que quienes viven en las zonas menos transitadas por lo general venden su producción con estas personas.

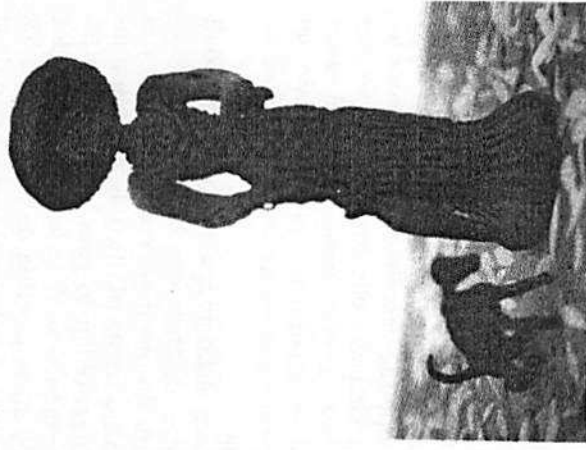
Para la familia de Engracia, las ferias, exposiciones y verbenas son fundamentales para la comercialización de sus piezas. Sus hijas son miembros de la Federación de Artesanos y como dijimos, en coordinación con ARIPO han participado en varias exposiciones en toda la república. Serafina es en la actualidad presidenta del Comité Arte y Tradición, integrado por doce artesanos. Sin embargo, la señora Engracia comenta que es difícil trabajar a través de comités y cooperativas por los diferentes criterios de cada persona y por ello, la mayoría prefiere trabajar de manera individual. Las ferias y exposiciones además de ser un buen escaparate para su mercancía son un medio para obtener contactos comerciales y de intercambio. A principios del año 2000, su hija Alejandrina participó en la Feria de Villa de las Flores Coacalco, Estado de México, en donde conoció a un artesano de Ecatepec que vendía otro tipo de barro, con él intercambió barro negro y llevó piezas de Ecatepec para venderlas en San Bartolo.

Notorio es el caso de Carlomagno Pedro, quien ha sido uno de los más destacados artesanos-artistas. Sus piezas se hallan en la actualidad en manos de coleccionistas y en museos, son y están sustentadas en la herencia tradicional de los alfareros de San Bartolo Coyotepec. Carlomagno Pedro Martínez es versátil, de sus manos han salido numerosas esculturas de barro negro bruído, entre ellas versiones escultóricas de los grabados de José Guadalupe Posada y de Francisco Goitia. Este artista alfarero ha conseguido reconocimiento en México y el mundo. Con 41 años, es hijo y nieto de alfareros y heredero natural de los conocimientos del moldeado de barro negro que los habitantes de San Bartolo han mantenido por numerosas generaciones. En una entrevista a un diario local Carlomagno Pedro afirmaba: "Las artesanías que hacemos aquí se realizan con el mismo patrón técnico de la época prehispánica. La única innovación moderna es el horneado, aunque seguimos cociendo en hornos de tierra [...]. Cada pieza es original y única", enfatiza el joven escultor oaxaqueño, en cuya obra predominan viejas historias y leyendas indígenas y tradiciones mestizas: el Entierro, La Piedad, Cristo en la Cruz, Nuestra Abuela (la Muerte). "Trabajar el barro es maravilloso. Me puedo pasar el día entero manipulando-

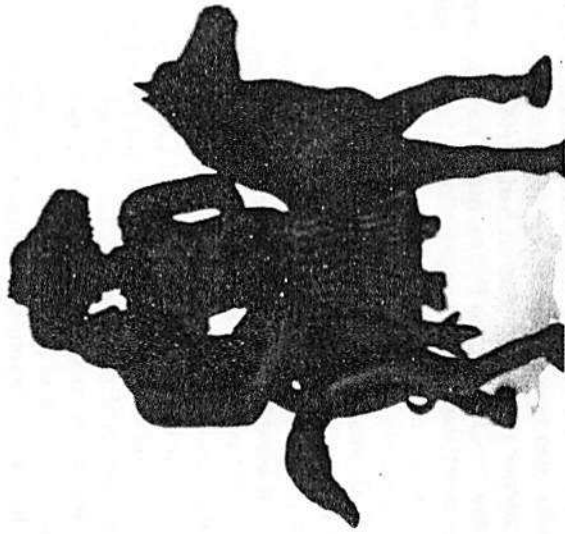
lo", confiesa el artista para quien su oficio de alfarero fue inevitable como niño de San Bartolo.

En 1990, durante su segunda participación en el Encuentro Nacional de Arte Joven en Aguascalientes, la evaluación estética de su obra generó una polémica entre el pintor Manuel Felguérez, y la crítica de arte Teresa del Conde, sobre si podía considerarse artista o artesano. Felguérez sostuvo que Carlomagno era ya un escultor de bellas artes. "Para mí da lo mismo ser artesano que artista plástico, mientras siga disfrutando de mi trabajo", afirmó Carlomagno con modestia. De la misma opinión es el pintor oaxaqueño Francisco Toledo, quien en mayo de 2002 lo invitó a París, junto a Natividad Amador, a participar en la muestra *De Indians: Chiapas-México-California a la Bille- te*. Carlomagno ha presentado su obra en barro negro en 10 muestras colectivas internacionales en Estados Unidos, Francia, Suiza, Alemania y Austria. En 1996 exhibió su conjunto escultórico "El mal de amores" en la exposición *Enfermo de qué*, con el tema de origen de las enfermedades y que viajó por media Europa. En la República Mexicana ha mostrado su trabajo en media docena de exposiciones colectivas y ganado tres premios nacionales, entre ellos el de la Juventud Artes Populares, otorgado por Conaculta en 1987. Sus trabajos figuran en cinco libros de catálogo. Carlomagno forma parte de una de las 560 familias de artesanos ceramistas de Coyotepec (*El Imparcial*, 29 de marzo de 2003).

Los ejemplos de destacados artesanos o artistas emanados de las comunidades artesanas se enriquecen con muchos otros provenientes de contextos en los que la iniciativa individual es más notoria, casos de los que nos ocuparemos en los siguientes apartados.



La Catrina, pieza de Carlomagno,
San Bartolo Coyotepec.



Coqueteo, pieza de Carlomagno, San Bartolo Coyotepec.

Las propuestas individuales: el barro de Ocotlán y Juchitán

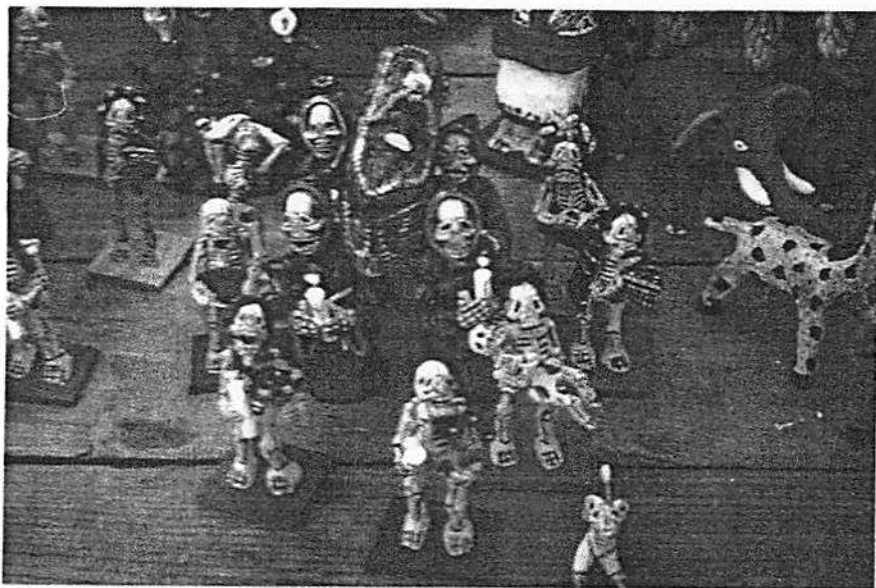
Hacia el sur de la ciudad de Oaxaca, a sólo 45 minutos, en la misma ruta que conduce a San Bartolo Coyotepec, se encuentra Ocotlán de Morelos, lugar que se distingue por su gran variedad artesanal. El viernes se realiza la tradicional plaza, uno de los mercados más populares y variados que todavía se conservan en el estado Oaxaca, ahí es posible encontrar desde ropa típica bordada a mano con notable ingenio y destreza proveniente de la comunidad de San Juan Chilateca y de Ocotlán; cuchillería de lujo del mismo poblado, así como todo tipo de herramientas para la agricultura: machetes, azadones, palas, picos y huaraches de varios géneros. Puede apreciarse también tapetes de lana procedentes de Teotitlán y Santa Ana del Valle, figuras talladas de madera de San Martín Tilcajete y San Pedro Taviche; artículos de barro, hilo de algodón, palma, pieles curtidas, jarcería y cestería.

En este poblado se ha gestado una tradición familiar muy particular: el trabajo en barro, que se inició con la señora Isaura Alcántara, una humilde mujer con ocho hijos, tres varones y cinco mujeres, que se dedicó a la alfarería para mantener a su familia. Esta mujer en un principio elaboraba *apaxtles* (grandes vasijas de barro que se ocupan como recipientes de comida en las fiestas comunitarias o para lavar ropa); sin embargo, cambió de objeto al observar en el mercado a una pareja de campesinos con sus atuendos típicos, la mujer con su blusa bordada a mano y su reboso, y el varón con su calzón de manta y huaraches; entonces surgió en ella la idea de plasmarlos en barro con sus atractivos ropajes. Pronto empezaron a surgir de sus manos figuras diversas que eran admiradas por propios y extraños.

Dar forma a un trozo de arcilla con sus diestras manos, afianzar esa figura en la materia por medio del fuego y remarcar sus finos rasgos con vivos colores es el arte que ha transmitido Isaura Alcántara a sus hijos. En cierta ocasión hizo una figura humana, una vendedora de frutas con su ropa típica, la pintó con colorantes naturales y ésta fue comprada por una mujer de la capital, quien pronto regresaría a encargarle más piezas. Isaura puso en ello todas sus habilidades, en especial la creatividad y la pasión para aprender los secretos del barro. Sin embargo, la mujer que adquiría las piezas de la alfarera las entregaba a una tienda con la argucia de ser ella la creadora. Después de cierto tiempo fue descubierta por el señor Jesús Aguilar, esposo de la señora Isaura. Gracias a ello empezaron a vender en forma directa a dicha tienda; cabe destacar que puesto que era el varón quien sabía escribir, todas las piezas de esta familia llevan el apellido del esposo y no el de la mujer. Hoy se les conoce con el sobrenombre de "piezas de los Aguilar" y no de "los Alcántara".

Esta artesana no se conformó sólo con elaborar apaxtles; su creatividad le dio el reconocimiento por sus figuras, destreza que heredó a sus hijos quienes ahora continúan con esta tradición que junto con cuchilleros y el recientemente fallecido Rodolfo Morales, artista plástico de renombre internacional, hicieron de Ocotlán un lugar obligado para los visitantes interesados en conocer a los artistas oaxaqueños. A la fecha, cinco de los hermanos Aguilar: Guillermina de 60 años, Josefina de 58, Jesús de 53, Irene de 51 y Concepción de 46, se dedican a trabajar el barro, viven de él y han logrado adquirir a lo largo de los años una destreza única en dicha actividad.

El esposo de Guillermina, Leopoldo García Cruz, complementa las labores del campo con la manufactura de artesanías, y sus hijos Eleazar, Julio, Guadalupe, Isabel y Polo, también se dedican a la alfarería. Guillermina realiza todo tipo de objetos, rara vez repite una figura y considera que la escultura es mucho más importante que su decoración. Eleazar se especializa en fachadas de iglesias, casas, plazas con gente; Isabel hace figuras femeninas mitad muerte y mitad sirena, y vírgenes. Julio elabora sirenas y arcas de Noé. Polo realiza esqueletos en variadas posiciones y composiciones, también figuras en miniatura, especialmente bandas de músicos. Guadalupe forma campanas, ángeles y demonios, además de *Fridas*, reproducciones tridimensionales de las facetas de las pinturas de Frida Kahlo. Guillermina ha vendido sus piezas en galerías de Toronto hasta por 500 dólares. En su casa cuenta con estudio donde muestra su trabajo a los visitantes.



Muertes, piezas de Guillermina Aguilar en Ocotlán.

Josefina realiza diferentes tipos de figuras: bodas, bautizos, nacimientos, mercados y altares de muertos. El esposo de Josefina también se ha involucrado como ayudante y sus hijos Demetrio, Rodrigo y Alberto se han iniciado con piezas propias. Adquirieron la técnica de su madre, pero ellos plasman, de su propia imaginación, figuras ricas en moldeado y colores. Esta familia vende su trabajo en *El corazón del pueblo*, en la calle de Alcalá, sobre el llamado andador turístico en la ciudad de Oaxaca. Las piezas llegan a cotizarse a precios poco habituales en piezas de barro, por ejemplo una pieza de 30 centímetros de alto llega a costar entre 600 y 800 pesos.

En el caso de Jesús Aguilar, sus hijos Felipe de Jesús, Ana Laura, Carlos y Margarita, se han involucrado a tal grado que cada uno de ellos tiene una especialidad distinta. Jesús confecciona *Fridas* en diferentes posiciones, damas de noche y calaveras; Felipe de Jesús elabora Neptunos, calave-



Vírgenes, piezas de Felipe de Jesús Aguilar.

ras sentadas, sirenas, damas de noche, demonios y catrinas; Ana Laura elabora violetteras y vendedoras de fruta; Carlos realiza composiciones de figuras extrañas con figuras humanas, además de dedicarse a la mecánica, y Margarita hace *Fridas* pequeñas y bandas de músicos.

Irene tiene tres hijos; el más grande, Juan Carlos, es el mayor productor de la familia después de su madre; el esposo de Irene también colabora como ayudante. Ella expone su trabajo cada verano desde hace 17 años en Santa Fe, California. Ha trabajado para el Museo Internacional de Arte Folclórico y ha obtenido 14 premios de la galería Davis Mather de Los Angeles. Sus piezas han aparecido en varias revistas de arte popular en Estados Unidos. En una ocasión ganó un concurso y le dieron a escoger entre un premio en dólares o un local en una plaza: ella optó por lo segundo. Desde entonces trabaja en su propia tienda en Los Angeles. Las figuras que prefiere realizar son vírgenes y santos; también hace representaciones de prostitutas y, aunque éstas no son sus favoritas, tienen mucha demanda.

Finalmente tenemos el caso de la señora Concepción y su esposo Jorge, quienes han creado figuras propias: insectos de todos tipos y murciélagos. Sus hijas Guadalupe, Estela y Gabriela realizan sus propios trabajos, sus obras más frecuentes son vírgenes, *Fridas*, calaveras y árboles de la vida; incluso el esposo de Guadalupe (la hija mayor) también se ha incorporado de ayudante en esta labor. La especialidad de Concepción son las *Fridas*, Arcas de Noé, vírgenes y tehuanas; cabe destacar que de los hermanos Aguilar, ella es quien tiene un trabajo mucho más sofisticado en cuanto al terminado en barro; su decoración es mucho más vistosa debido a que usa colores muy brillantes.

Concepción Aguilar ha logrado dar a sus piezas un toque más fino, en el moldeado y en la pintura, y los rasgos en los rostros de sus *Fridas* son más detallados. Su inspiración está basada en la obra de Frida Kahlo, pero ahorra da a su trabajo composiciones maravillosas, los rostros que realiza cobran vida debido a la elaborada decoración que utiliza; los rebozos los decora como si fuesen reales y la combinación de colores en los vestuarios es cada vez más selecta; incluso ahora hace calaveras inspiradas en los cuadros de Frida Kahlo e insectos de varios tamaños. Disfruta su trabajo: "De la cabeza salen nuevas formas, a veces no sé ni cómo hice esto o aquello, pero salen bien, a la gente le gusta mi trabajo y yo pongo mucho entusiasmo y emoción en cada una, trato de que cada cual sea única, no iguales". Las piezas que más le gusta hacer son vírgenes de la Soledad, de Guadalupe, de la Luz y de Juquila, y árboles de la vida. A estos últimos pone una ima-

ginación extraordinaria: "me gusta hacer vírgenes porque son para mí una inspiración que me llena de fe y me corresponde: tengo buenas ventas, conozco a muchos turistas y gente que viene a ver mi trabajo".

El proceso para crear dichas piezas se inicia desde el momento de conseguir la arcilla adecuada, que es traída desde terrenos cercanos a Ocotlán. El barro debe ser muy fino o de lo contrario no se obtiene detalles delicados en las piezas. Al barro se le agrega arena fina en cantidades proporcionales y se amasa con los pies sobre un petate hasta que adquiere la consistencia necesaria. Después se cubre con plástico para que no se endurezca; entonces está listo para ser moldeado. Una vez que se ha moldeado en detalle la figura, se pone a secar a la sombra, cerca de 3 días a temperatura ambiente, sin viento ni sol directo, para después introducirla al horno, de lo contrario las figuras se revientan al cambio de temperatura. Cuando las figuras son muy grandes se dejan secar hasta una semana. El barro que se ocupa para los rostros de las figuras es amarillo, ya que posee una textura mucho más fina y al secarse no quedan rebabas o bordes. Para los cuerpos se ocupa barro oscuro, con textura más rústica.

El horno en que se cuecen las piezas es de fabricación casera. Para elaborarlo cavan un agujero de un metro de profundidad aproximadamente. Al ras del piso se hace una especie de parrilla de varilla y se construye un círculo de 1.5 m de diámetro con ladrillo rojo, a una altura de la misma dimensión. Utilizan la parrilla para colocar las piezas que ya se ha terminado; una vez colocadas éstas se procede a calentar el horno poco a poco con leña de ocote hasta que alcanza una temperatura de 400° centígrados. Las figuras se ponen al rojo vivo; el cocimiento lleva alrededor de 8 a 10 horas. Una vez cocidas se les deja reposar entre 6 y 8 horas para después decorarlas con pinturas vinílicas que se compra en cualquier tienda de pinturas. Es importante mencionar que las piezas ya cocidas pueden permanecer expuestas a la intemperie por mucho tiempo —incluso años—, sin deteriorarse.

Las herramientas que ocupan estos artesanos para moldear y dar forma al barro son: *apaxtle* de barro con agua (para humedecer la pieza), *azotador* (pieza de barro para aplanar uniformemente el barro húmedo), hoja de lata (para hacer cortes), puntas de maguey (para hacer puntos y detalles en el barro húmedo) y *picalielos* (para hacer agujeros profundos). Tan sólo con estas herramientas transforman la tierra en obras de arte.

Las hermanas Guillermina, Josefina, Irene y Concepción Aguilar han sido objeto de reconocimiento en su pueblo natal. Su obra se exhibe en el

museo del ex convento de Ocotlán, aunque también han expuesto sus piezas en el museo de San Bartolo Coyotepec. A lo largo de los años han adquirido renombre entre los artesanos que trabajan el barro, sus piezas son coleccionadas por conocedores del llamado arte popular. Su cerámica se puede encontrar en museos, galerías, y colecciones privadas, no sólo en México sino también en Estados Unidos. Venden sus piezas en sus propios hogares y tienen sus clientes especiales, en su mayoría extranjeros que les pagan por adelantado y envían una persona para que transporte la mercancía hasta el lugar indicado.

Jesús Aguilar y sus hijos, por su parte, tienen una producción bastante amplia, con clientes ubicados en Cancún, Guadalajara, Puerto Vallarta y ciudades del sur de Estados Unidos. Esta familia tiene clientes con los que ha trabajado desde hace varios años. Las piezas también las fabrican sobre pedido, incluso en ocasiones tienen tanta demanda que no se dan abasto. Para crear nuevos diseños les falta tiempo, dicen; sin embargo la familia ha ido innovando sus creaciones. En una ocasión, Jesús hizo una escultura de cuerpo completo del pintor Rodolfo Morales, de 70 cm de alto, y se la obsequió el día de la inauguración del Museo en el ex convento de Ocotlán; ahí se puede admirar esta pieza.

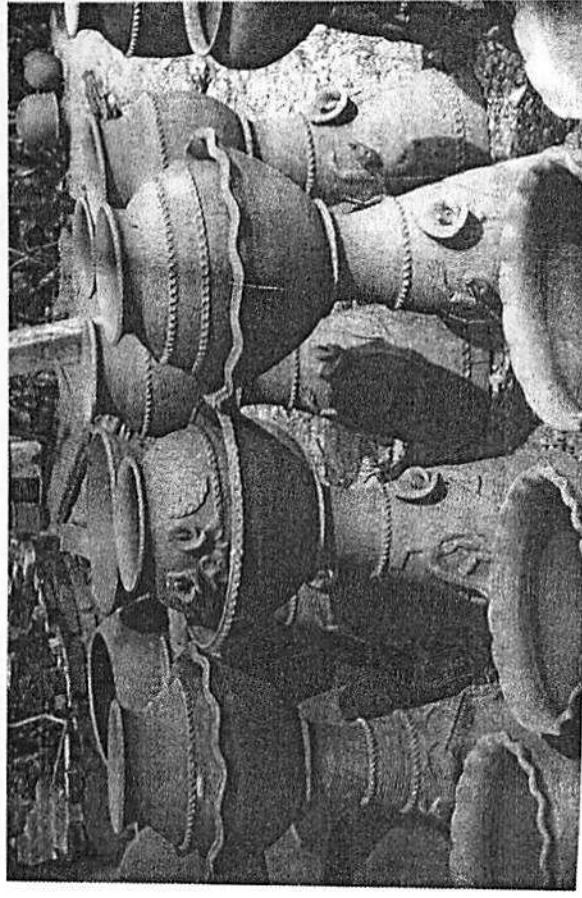
Los hermanos Aguilar se dedican de tiempo completo a la elaboración artesanal. Inician su trabajo desde las 10:00 de la mañana y lo suspenden ya entrada la noche; sólo toman un descanso para tomar alimentos. El trabajo es muy laborioso y requiere de mucha paciencia, es uno de los factores fundamentales para que la arcilla cobre vida en las múltiples formas que ellos saben crear.

La manufactura de tanguyús

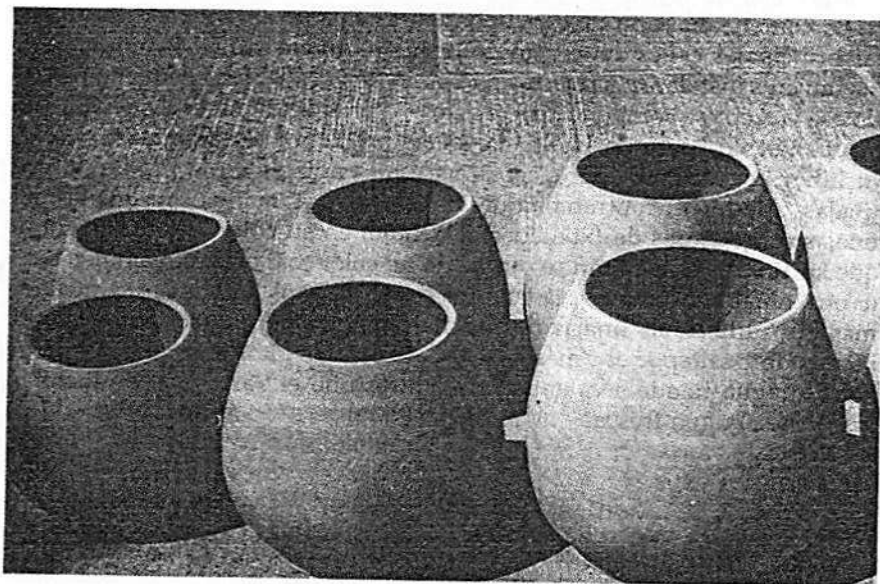
Una situación parecida a la anterior, aunque en un contexto distinto es lo que sucede en Juchitán con el señor Martín Valdez.

La artesanía de barro en el Istmo incluye varios objetos. En la producción de barro destacan Ixtaltepec y la ciudad de Juchitán. La artesanía que ahí se produce se destina más al mercado de la región, ya que se encuentra en estrecha vinculación con la cultura zapoteca. Gran parte de esta artesanía se elabora con fines utilitarios: hornos, cántaros, pichanchas, ollas, macetas y tinajas ricamente adornadas con grandes flores multicolores.

La comercialización de este tipo de artesanía se lleva a cabo en una de las principales calles del centro de Juchitán, donde a muy temprana hora las mujeres instalan sus puestos a lo largo de la calle. Este pequeño mercado —a la fecha se compone de 8 puestos— pertenece a mujeres de Ixtaltepec y Juchitán. El barro de Ixtaltepec se distingue por ser blancuzco y el de Juchitán, rojizo. Esta diferencia se hace más notable en la producción de tinajas, aunque encontramos que los diseños y tamaños son iguales, las tinajas procedentes de Ixtaltepec se venden en su color natural, mientras que las tinajas de Juchitán se pintan de un color rojo oscuro. También existe otra notable diferencia, la cual hace que algunos habitantes se inclinen más por utilizar las tinajas de Juchitán: a decir de un artesano, el barro blanco de Ixtaltepec es "más barroso", y con las altas temperaturas de la zona el agua tiende a calentarse, mientras que el barro rojo de Juchitán mantiene el agua fresca.



Tinajas, barro de Juchitán.



Hornos, barro de Juchitán.

En los puestos de este mercado se puede observar la diferencia entre los que tienen una variedad de artesanías y aquellos en donde sólo se venden los hornos procedentes del barrio de Cheguigo, en Juchitán. La señora Luz María, locataria del mercado, comenta que la mayor producción proviene de Ixtaltepec. Los locatarios adquieren la artesanía en blanco y ellos se encargan de pintarla. El pequeño mercado adquiere vital importancia en la recreación de las costumbres de los zapotecos del Istmo, ya que ahí se provee gran parte de la población —a través de pedidos— de las diferentes artesanías que son utilizadas como “recuerdos” en las distintas celebraciones: bodas, bautizos y *regada de frutas*, entre otras.

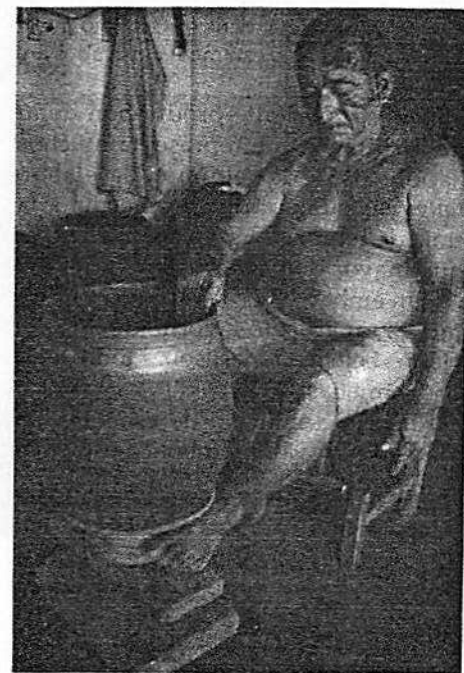
En Juchitán, el barrio de Cheguigo históricamente se ha caracterizado por su considerable producción de hornos y por el trabajo de la palma.⁵

⁵ El territorio urbano de Juchitán está dividido en ocho secciones; La Octava, la forma el barrio de Cheguigo, que quiere decir “del otro lado del río”. Este barrio se localiza entre el río de los Perros y la carretera a Xadani, en el lado oeste de la ciudad (Miami: 2002: 50).

Cheguigo es conocido como el barrio de los artesanos. El señor Julián, artesano de hornos, comenta que esta actividad se ha conservado por generaciones dentro de su familia y en muchas otras de este barrio. Cheguigo tiene una asociación de alfareros que incluye artesanos de los conocidos barrios en Juchitán, La Quinta, Séptima y Novena Sección. La asociación posee un terreno del cual extraen el barro. Respecto a la historia de este predio, el señor Julián comenta que fue adquirido hace mucho tiempo por los alfareros del pueblo y que ahora cualquier alfarero puede extraer barro de él, pues se encuentra dentro de las tierras que pertenecen a Juchitán. En la actualidad algunos artesanos compran el barro a quienes lo extraen y lo transportan en carretas hasta el propio domicilio de los alfareros.

“Los carreteros —dice el señor Julián— ya conocen el terreno y saben perfectamente que sólo de ahí pueden sacar el barro porque en otro lugar se encuentra prohibido”. La Sociedad se originó cuando Juchitán era un pueblo más pequeño; hoy es una ciudad, había mucha gente que se dedicaba a este oficio y no encontraban de dónde sacar el barro:

Había entonces un señor que tenía un terrenito y como ese señor tenía su parcela y con mucha tierra, y cuando el viejito ya no podía trabajar invitó a todos los compañeros. Les dijo que quería vender su terreno y se unieron todos los alfareros y compraron ese terreno y se quedó en la Sociedad, desde entonces se formó. Ahora ya ni nosotros aparecemos en la lista, pero fue de nuestros padres; es una herencia que nos dejaron, eso ya tiene más de 60 años. Para ser alfarero no es necesario estar inscrito, no tenemos ni sindicato ni nada, todos los que quieren aprender el trabajo



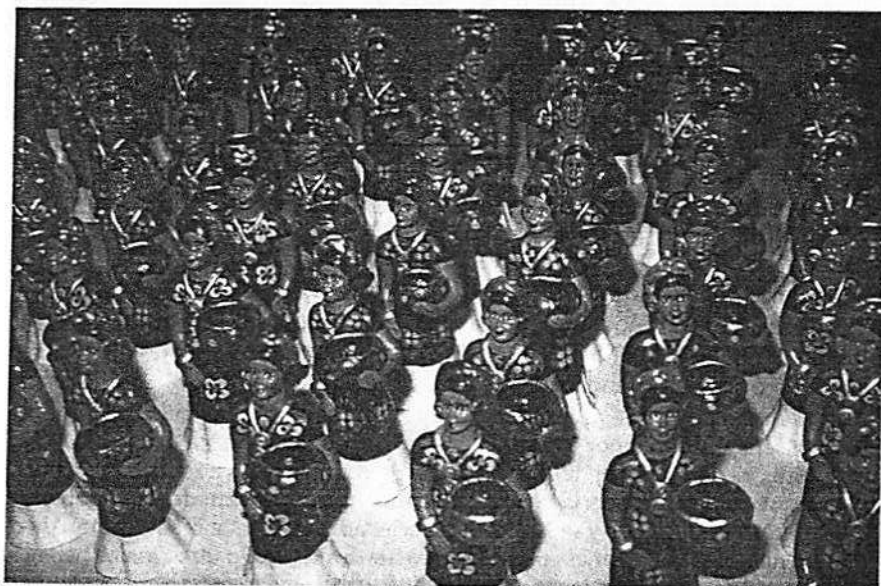
El señor Julián haciendo hornos, en el barrio de Cheguigo, Juchitán.

puede hacerlo y tiene su derecho porque ahí en ese terreno a nadie se le prohíbe sacar barro. No estamos registrados ante nadie.

Otra importante producción de artesanías que caracteriza a la ciudad de Juchitán y que representa muchos aspectos de la vida cotidiana de los zapotecos de la región es la elaboración de las tradicionales muñecas *tanguyú*, muñeca que representa a las mujeres de la región, portando su traje de tehuana. Esta artesanía de Juchitán, sin duda alguna, es una de las que mayor demanda tiene entre el turismo nacional y extranjero.

Sin embargo, las tanguyú tienen su principal mercado en la región, dado que es un artículo favorito de la población que se usa como "recuerdo" de ciertas celebraciones, sobre todo cuando se festejan los 15 años de las jóvenes istmeñas.

La representación de estas muñecas ha sufrido cambios importantes. De tener un valor simbólico estrechamente ligado a la cosmovisión de los



Tanguyús, piezas del señor Martín Valdez.

zapotecos de Juchitán, en la actualidad ha adquirido un valor más bien comercial. El señor Martín Valdez, reconocido artesano de Juchitán que se dedica a su elaboración, comenta que en la actualidad sólo las personas muy grandes de edad son quienes reconocen el verdadero valor de estas muñecas. Él narra la historia y el significado de las tanguyú:

Anteriormente, dicen los viejos que el tanguyú no era así, era una especie de mujer con su enagua de enredo y agarrando un bastón, dicen que era la diosa del amanecer, ella era la encargada de que amaneciera al otro día porque la gente tenía miedo de que un día ya no amaneciera, que el mundo se quedara en tinieblas y le pedían al tanguyú que amaneciera, por eso es la diosa del amanecer. Conforme fue pasando el tiempo fue cambiando la figura del tanguyú, ahora la representamos como una mujer ataviada con su jicalpestle.⁶ Ahora ya no hay gente que haga los tanguyú de la diosa del amanecer, yo sí lo puedo hacer, de que lo hago lo hago, pero la gente no sabe esa leyenda que saben los viejos para que puedan decir: ¡ah! ¡Mira, por eso es la diosa del amanecer! Ya se perdió esta historia, desconoce eso, lo ve y no le hace caso; se va por estos modelos, los angelitos de la pared: también los hago yo, hago armadillos de barro, iguanas porque aquí comemos la iguana.

El señor Martín comenzó a trabajar en esta actividad en el año de 1995, pero desde 1998 se ha dedicado en forma exclusiva a ella y ha acaparado una parte importante de la demanda debido a la calidad de sus acabados. Este artesano se distingue también porque ha incrementado el número de figuras con las cuales representa por lo menos 25 facetas de las costumbres y la vida cotidiana de los zapotecos del Istmo:

La costumbre de cuando se casa un hombre es que los vecinos y los parientes van a ir a dejar flores a la casa de la mamá del novio y van a dejar su cooperación, ya sea un guajolote o una gallina, van a dejar su cooperación o dinero, es muy común esa actividad aquí; por eso yo lo represento en el barro y a la gente le gusta mucho. Hago también a las mujeres que llevan en la cabeza un cartón de cerveza y van entrando a la fiesta con su cartón, hago mujeres haciendo totopo, ésas representan a las paisanas que venden en el mercado y a las mujeres que están moliendo con su metate; hago mayordomos⁷ con su resplandor grande en la cabeza, mujeres con

⁶ Jícara decorada que se utiliza para colocar pétalos de flores y es obsequiada en las Velas del Istmo.

⁷ Los mayordomos son la pareja central en la celebración de las Velas; él y ella son los encargados de la organización y financiamiento de dicha celebración.



Señor Martín Valdez, hacedor de tanguyús en Juchitán.

iguanas en la cabeza, son varios modelos. También hago cántaros o bules, flautas, sombreros y tamboras. Hago más mujeres que hombres porque es más representativa la actividad de la mujer, también hago muñecas más grandes.

Para confeccionar las tanguyú, el señor Valdez compra el barro a los carreteros que venden 50 kilos por 70 pesos. Cada carreta transporta 7 costales de 50 kilos cada uno. Dado que en la elaboración de tanguyús no se necesita grandes cantidades de barro, el señor Martín prepara diario pocas cantidades para su trabajo; el resto lo almacena en su domicilio. El barro es "pura tierra yocuela", nombre que adquiere cuando ya se encuentra totalmente limpio de impurezas como raíces y piedras.

Primero prepara la tierra que le llega en terrones, la machaca hasta conseguir un polvo fino; después la

coloca en una bandeja con agua y conforme la va ocupando va sacando y amasando más barro, quita raíces y cualquier otra impureza. Ya remojada, comienza a elaborar las figuras con el barro fresco. El ingenio del señor Valdez, al igual que el de muchos otros artesanos, lo ha hecho ser cada vez más exigente en su trabajo, reproduciendo cada vez las tanguyú con mejores acabados, valiéndose de técnicas que él mismo ha diseñado. Por ejemplo, para lograr los detalles que en la actualidad tienen los rostros de sus muñecas hizo un pequeño molde de barro cuidando que los rasgos se asemejaran a la fisonomía de la mujer istmeña.

En la fabricación de las tanguyú existen varias etapas. Primero se *para el tubo*; es decir, se modela lo que será el cuerpo de la muñeca. Para facilitar su trabajo, el señor Martín Valdez *para el tubo* de todas las muñecas que va a realizar en un día; luego, con ayuda del molde, elabora todos los rostros



El señor Martín Valdez, pegando la mano al tanguyú.

para después unirlos al tubo modelado. Es importante destacar que en este proceso para unir el cuerpo de la muñeca con la cabeza, se utiliza las pequeñas sobras de barro preparado que han quedado en días anteriores, aun cuando presente un olor muy desagradable por la descomposición que ha sufrido. Sin embargo, según este artesano, así es más resistente y se adhiere mejor.

Una vez que se ha unido el cuerpo con la cabeza de cada tanguyú, procede a diseñar los brazos y sus diferentes accesorios: aretes, collares, pulsos, trenzas, guías, jicalpeztes, guajolotes, cartones de cerveza, y niños, entre algunas de las figuras que representan las actividades y costumbres de los habitantes del Istmo, pegándolos y dándoles su forma final. Deja secar las figuras para posteriormente meterlas al horno. Ya cocidas, las pinta y expone para la venta.

Por lo general, el barro se seca rápido, sólo que en la temporada de lluvias, cuando el sol se oculta por periodos prolongados, el proceso de secado puede durar hasta una semana, hasta que la lluvia amaina. El secado tiene que ser natural, pues si se trata de hacerlo con un ventilador, por ejemplo, el barro se cuarteá. Hay ciertas técnicas que los artesanos utilizan en el proceso de secado del barro. Es indispensable exponerlas a la luz solar, como lo comenta el señor Martín:

Si lo metes así, de la sombra al horno, se comienzan a tronar, tiene que entrar con un poco de calor y ya se cuece bien, por eso de los míos ninguno sale cuarteado o quemado, porque ya sé que tiene que estar un rato en el sol; en el horno se tarda 3 horas pero hasta el otro día hay que sacarlo, lo descubrimos y esperamos que le dé el aire y ya lo sacamos.

Otra materia prima que utiliza es la pintura de esmalte, accesible en los comercios de Juchitán; sabe de la existencia de pinturas naturales, por ejemplo, la que se extrae del caracol púrpura, pero no la utiliza por su alto costo.

El señor Valdez nos explicó además que para alcanzar la calidad que tienen sus figuras necesita disponer de una gama amplia de colores para representar las flores que se bordan en el huipil, y que busca las combinaciones precisas basada en tres colores para obtener el tono moreno claro de la piel de los zapotecos del Istmo. Otros alfareros tienen menos cuidado con estos detalles y sólo representan la piel pintando de color rosa las caras y manos de sus figuras.

Para evitar los estragos del clima y evitar que el barro se seque en forma brusca, los alfareros trabajan en ambientes cerrados, lo que afecta su salud. En éste como en otros trabajos artesanales, las tareas se dividen entre la familia:

Mi esposa los pinta y yo le ayudo con las flores y los ojos. Su cuerpo de ella y el mío ya están acostumbrados a pintar diario, y un día que no lo hagamos ya estamos inquietos. Primero se pinta todo el fondo, el traje, encima de eso ya vienen las flores y las hojas, viene el oro y la piel. Al último se le pone el color blanco porque si no se mancha, por eso el olán queda al final. Las muñecas quedan bien, un compañero me dice que ya nada más me falta que las haga hablar.

Es de mencionarse que la participación de los niños es muy significativa y de gran valor en esta etapa del proceso pues la suavidad de sus manos y la finura de sus dedos son de gran utilidad. Por ejemplo, la sobrina del señor Martín es quien se encarga de elaborar y colocar las diminutas banderas de papel que adornan el centro de los jicalpestles.

La venta de estas muñecas es regional e incluye a las ciudades de Coatzacoalcos y Minatitlán en el estado de Veracruz y Arriaga en Chiapas, tal vez porque ahí reside un importante número de istmeños oaxaqueños, o bien porque las tradiciones de la cultura zapoteca se han extendido hasta esos lugares: "Muchas de las tradiciones de nosotros están muy unidas con las de los chiapanecos porque la costumbre de nosotros influye mucho en su costumbre de ellos". Algunas tiendas de artesanías de estas ciudades hacen pedidos de manera directa o por teléfono.

Hace pocos años que el señor Martín se dedica exclusivamente a la elaboración de los tanguyús. En esta labor obtiene mejores ingresos económi-

cos que en su anterior empleo "porque de una docena que hago diario, son a 35 pesos cada uno, a 30 que yo lo dé, son 360 pesos diarios. Las figuras pintadas son más caras. Por ejemplo, la representación de una mujer modelando en el metate cuesta 70 pesos cada una". El señor Martín empieza a trabajar más o menos a las nueve de la mañana, hace una pausa alrededor de las tres de la tarde, recoge el barro sobranste, descansa, come y más tarde se dedica a pintar, ayudado por los miembros de la familia. En el mercado de Juchitán, la esposa del señor Martín vende sus figuras por la mañana y por la tarde; ambos trabajan de manera conjunta en el interior de su domicilio:

Ella va a vender y yo estoy trabajando acá y cuando ella viene pues ya trae la comida y ya comemos y hace el aseo y ya se sienta a pintar. Cuando termino aquí como las cuatro o las cinco de la tarde, descanso un ratito y ya me levanto a pintar, ya ayudarle pues! Ya terminamos como a las doce o una de la madrugada de pintar, y ya nos dormimos, hasta el otro día, a la misma historia.

Por lo general, el señor Martín hace 25 figuras sencillas al día, pero si son muy laboriosas termina sólo doce. Según él, sus figuras son de mayor calidad que las de otros artesanos, quienes las terminan rústicamente, con imperfecciones; por ello, llegan a 50 piezas diarias. Al igual que otros artesanos en estas condiciones, Martín nunca tiene en existencia todos los modelos que elabora: "No puedo tener una muestra de cada uno de los que hago porque viene gente y ya se los vendo y como es gente que viene de afuera, no se los puedo negar".

El trabajo de este artesano es vendido principalmente en el Istmo, pero como parte de su participación en exposiciones ha conseguido vincularse a otros centros de distribución; por ejemplo, desde hace dos años hace entregas a ARPO a quienes contactó en una exposición de la Casa de la Cultura en Oaxaca. Al igual que muchos otros artesanos, opina: "Lo malo de ARPO es que no paga luego, si hay efectivo te paga, pero si no, no. La última vez que les vendí fueron como diez mil pesos, pero les he llegado a entregar hasta veinte mil pesos; yo así se los doy, al mismo precio, el que lo quiera que lo lleve y si no ahí que quede, al fin que no se pudre".

Martín tampoco vende en las tiendas de artesanías de la ciudad de Oaxaca: "Una vez fui al mercado de artesanías, ahí lo estuve ofreciendo, pero la gente lo quiere barato y yo lo que tengo —le digo a mi señora— es

que no dé barato, el que lo quiera que lo lleve al precio; como dice una tía: va a venir otro que lo sabe apreciar y va a pagar el precio que es".

En este sentido comparte el mismo problema que otros artesanos cuyo trabajo no es valorado en el mercado. Para que un artesano pueda tener la capacidad de mantenerse sin necesidad de recurrir al mercado debe hacer piezas muy especiales, como es su caso.

De modo similar a otros artesanos que han conseguido maestría en su actividad, Martín también participa en las exposiciones y en los concursos artesanales. Sólo que estas tareas le demandan gran cantidad de tiempo y de trabajo. Cuenta que una vez hizo una serpiente enroscada para participar en un concurso:

La serpiente tenía sus fauces, iba tragando a un hombre indio y el indio tenía un tocado en su camisa y en todo el cuerpo de la serpiente era pura pluma, su cola era una flor que iba floreciendo, me llevó una semana hacerlo. A esa serpiente la hice porque aquí nosotros tenemos una danza que le llamamos la danza de la serpiente; es una danza antigua, muy antigua. Le voy a contar: dicen que el dios del rayo en la temporada de lluvia manda a su tenedor que es el relámpago; que lanza el dios del rayo y la serpiente se levanta en el cerro, se levanta en el mar y lleva agua, entonces el dios del rayo se pelea con esa serpiente y le lanza su tenedor para que muera y la serpiente lo va esquivando, pero si el dios del rayo no mató a esa serpiente va a ser un temporal, va a haber inundación, se va a perder la cosecha y ese año lo pasamos mal. Entonces el dios del rayo tiene que vencer a la serpiente con su tenedor, la mata y ya entonces ya calma el agua y eso fue lo que me inspiró para que yo hiciera la serpiente tragando un hombre y en su cola, una flor, pero cuando lo iba metiendo en el horno se me cayó y se quebró y ya no participé. Entonces me dijeron que por qué hice esa serpiente, que por eso se quebró, porque es del mal, porque aquí tenemos a la serpiente como un símbolo del mal. Cuando vamos a una presentación así, y si toco la danza de la serpiente seguro que nos va bien y lo quise hacer, dije voy a hacer una serpiente emplumada. Si quisiera hacerla otra vez la puedo hacer, pero no tengo tiempo, me sale un compromiso, me salen muchos encargos, ya voy saliendo de uno y ya tengo otro, ahora quiero hacer una olla pero grande, con sus tres patas largas y aquí va a estar enroscada la serpiente y aquí con su cabeza y aquí un pajarito que está tomando agua y la serpiente lo está acechando, pero todo va a ir emplumado. La quiero hacer para que cuando haya un evento aquí entonces presentarlo, quiero hacer muchas cosas, pero no tengo tiempo.

Como se puede apreciar en el relato del señor Martín Valdez, su obra representa elementos de las costumbres y cultura de Juchitán, así como las

leyendas y cosmovisión de los artesanos que se encuentran en estrecha relación con el ciclo agrícola y la influencia del bien y del mal. A Martín se han acercado pintores famosos.

Vino un pintor aquí, es mi primo, el finado Jesús Urbieto; pariente de mi mamá es este Francisco Toledo... y cuando vienen, vienen con gente de otro lado; traen canadienses, norteamericanos y siempre vienen aquí conmigo, y así como están ustedes, se sientan ellos y traen a la gente y ya estamos platicando. Todo lo que les gusta lo encargan; así, inclusive se lo llevan así, sin coser, seco, nada más. Si el barro nada más, así les gusta, pues qué voy hacer, lo quieren así... mejor para mí. Me ha comprado uno que se llama Esteban Urbieto, es un pintor joven, me ha comprado Francisco Toledo, me ha comprado como unas 500 piezas, y me ha comprado el finado Jesús Urbieto, el pintor, y otros pintores, que no son muy reconocidos de acá.

Algunas de estas figuras las compran sin pintar y luego los pintores y comerciantes las retocan; este es un proceso que también se repite en otras artesanías, en el tallado de madera y en la alfarería de Atzompa. Las tiendas compran los trabajos sin terminar y son ellos quienes los acaban. En la ciudad de Juchitán, por ejemplo, la señora María de Jesús Hernández le compra a Martín tanguyús en color natural, para luego pintarlas a su gusto.

La experiencia de *Polvo de Agua*

En esta búsqueda de nuevas maneras de obtener ingresos a través de la artesanía se han dado varios encuentros entre artesanos y ciertos artistas de vanguardia. Tal es el caso de un experimento que se conoció como *Polvo de Agua*. Esta experiencia formó parte de varias opciones para los artesanos y surgió ya no de la influencia de comerciantes, clientes, funcionarios de gobierno o promotores del denominado arte popular, sino de los artistas.

Este ensayo se empezó por iniciativa de dos artistas oaxaqueños, un pintor y un ceramista, José Luis García y Claudio Jerónimo López, quienes en noviembre de 1999 se propusieron crear un taller de artes y oficios al que nombraron *Polvo de Agua*. Los artistas concibieron un proyecto en el que participaron 25 artesanos de la región Mixteca que se reunieron con la intención de reflexionar sobre su trabajo, su cultura y las posibilidades rea-

les de construir nuevas propuestas artesanales, usando el barro y la palma con las mismas técnicas, sólo que buscando ahora un refinamiento estilístico. El objetivo expreso de este taller fue el intercambio de conocimientos entre los artistas y los artesanos de la Mixteca. Formaron parte de él artesanos de Aopala; además, acudieron ceramistas de Reyes Mezontla, San Jerónimo Silcayoapilla, Agua Zarca, Juquila, y San Pedro Jicapa.

Tenían la idea de elaborar lámparas con pantallas fueran de palma y pie de barro, petates convertidos en tapetes, tapices en biombos, comales en peces. Se proponían recrear dos oficios de la región mixteca de larga tradición: la cerámica y el tejido de palma. Como dato para referencia, en la Mixteca un tejedor de palma puede elaborar máximo 10 sombreros por día y recibe por cada uno dos pesos aproximadamente.

Los artesanos —tejedores de palma y alfareros— convocados para esta experiencia no se conocían entre sí y las piezas artesanales que elaboraban eran de uso cotidiano. Fue así como se inició esta experiencia en el edificio del ex convento ubicado en San Pablo y San Pedro Teposcolula (Peña, 201:40), con la intención de convertir este antiguo recinto religioso en un centro de artes y oficios que buscaba reinventar la producción artesanal entre los mixtecos para frenar la migración hacia Estados Unidos.

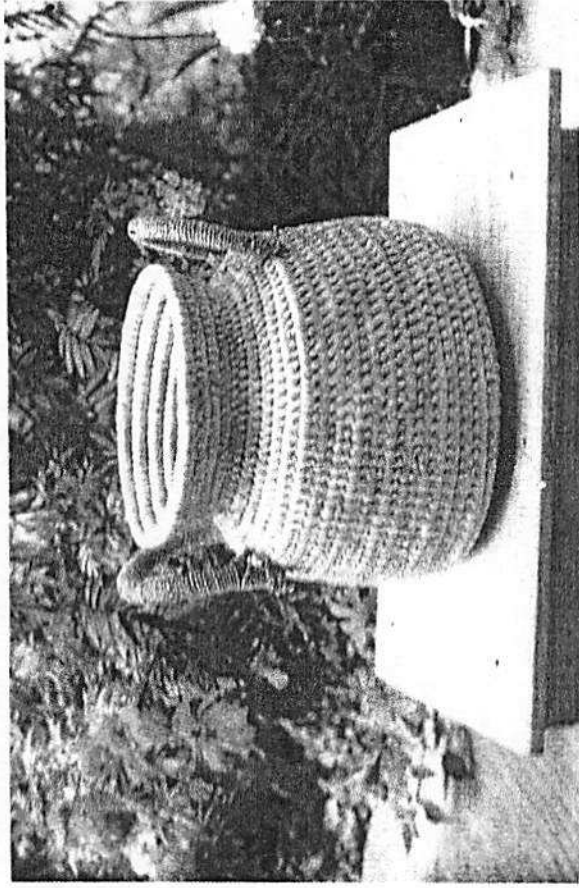
En el primer mes de trabajo del taller *Polvo de Agua* se llevó a cabo una integración entre las partes del proyecto hacedores con hacedores y titulares del taller, ensamblando la idea y objetivos centrales de su estancia. El primer acuerdo fue dejar en libertad a cada artesano para que su primera pieza realizada en el taller fuera la forma de darse a conocer dentro del grupo. Los criterios de este encuentro quedaron asentados en un folleto donde relataron las experiencias de su encuentro y las peripecias que pasaron en la primera etapa. Sobre el trabajo del segundo mes se escribió:

Cuando llegaron las flores, los días de sol y el calor de la naturaleza, los artesanos habían conseguido crear varias piezas, piezas únicas y de gran belleza, no sólo por su estructura física sino por el significado y su representación, junto a la visión de vida [...]. Esta etapa que estuvo llena de experimentación, en el caso de los hacedores de la palma se ha experimentado con el tinte natural y la manera de teñir la palma, que tiene un secreto para asentar el color, la palma era teñida en la época precolombina, con el transcurso del tiempo se perdió la habilidad y el conocimiento para hacerlo. En el taller se logró teñir la palma y colocar color: añil, grana cochinita, cuajolote, encino, brea, flor de muerto, pirulí; el proceso es cansado pero el

conocimiento científico contribuyó al objetivo central del taller de palma: la colocación del color en la palma.

Por otro lado el hacedor de barro transformó su forma de producir radicalmente su obra: logró plasmar en cada pieza el conocimiento adquirido a través de pláticas de inducción, apreciación de elementos visuales por medio del talleres audiovisuales (fotografías, diaporamas, etc.). Cada pieza demuestra o explica por sí sola el cambio (avance ideológico), el hacedor dentro del proceso del taller, su forma de pensar y de mirar el contexto que lo rodea ha sufrido una fractura positiva, la que permite que cada persona tenga un crecimiento intelectual y como consecuencia un crecimiento a nivel artístico, personal y grupal, como taller Polvo de Agua, que se expresa en:

[...] El sol sigue su camino siempre buscando la tranquilidad del atardecer, la lluvia moja poco a poco las calles, las casas y los rostros de quienes compartimos tierra y sueños en la mixteca, el taller sigue su rumbo y la producción es palpable y abundante.



Pieza elaborada en palma, experiencia del taller *Polvo de Agua*.



Pieza elaborada en barro resultado de la experiencia en Polvo de Agua.

(García y Jerónimo López, 1999).

Al final de ese periodo de convivencia y trabajo expusieron los productos de su experiencia en el ex convento de Santo Domingo de Guzmán, sede de un importante museo a cargo del Instituto Nacional de Antropología e Historia. Esta exhibición atrajo la atención y simpatía de muchos espectadores, entre ellos académicos, intelectuales, mecenas, críticos de arte y otros artesanos. Ahí tuvieron la suerte de que algunas piezas fueran adquiridas por uno de los hombres más acaudalados del país y reconocido por sus acciones filantrópicas: Alfredo Harp Helú. Igualmente consiguieron colocar sus productos para la venta en una librería-galería situada en la zona centro de la ciudad de Oaxaca.

Fue así como prepararon nuevas horneadas y el trabajo de cada hacedor —como ellos preferían llamarse, en lugar de artesanos—, se había familiarizado con el trabajo de los otros participantes del taller. La cara de los hacedores refleja felicidad al saber que las expectativas trazadas se han superado muchos días atrás, el trabajo de barro tiene una propuesta plástica que recuerda que las realidades, nuestras realidades humanas y sociales están en movimiento, estas manos que mis ojos observan detenidamente han creado una nueva imagen de esperanza para los mismos hacedores y las comunidades mixtecas, esperanza para poder tener una vida digna.

Al término de tres meses, los hacedores del barro y de la palma deben tener las herramientas manuales e intelectuales suficientes para evolucionar en su oficio, como hacedores de arte. Por medio de la calidad de sus productos tenían la seguridad de poder competir en el mercado nacional e internacional del arte

y potenciación de habilidades los trasladó a un mundo diferente: en el ámbito laboral se familiarizaron con la elaboración de vasijas de cerámica de una manera distinta a la que tenían acostumbrada hasta entonces, y en el cultural experimentaron la colaboración con otros artesanos y participaron en viajes y exposiciones que jamás habían soñado.

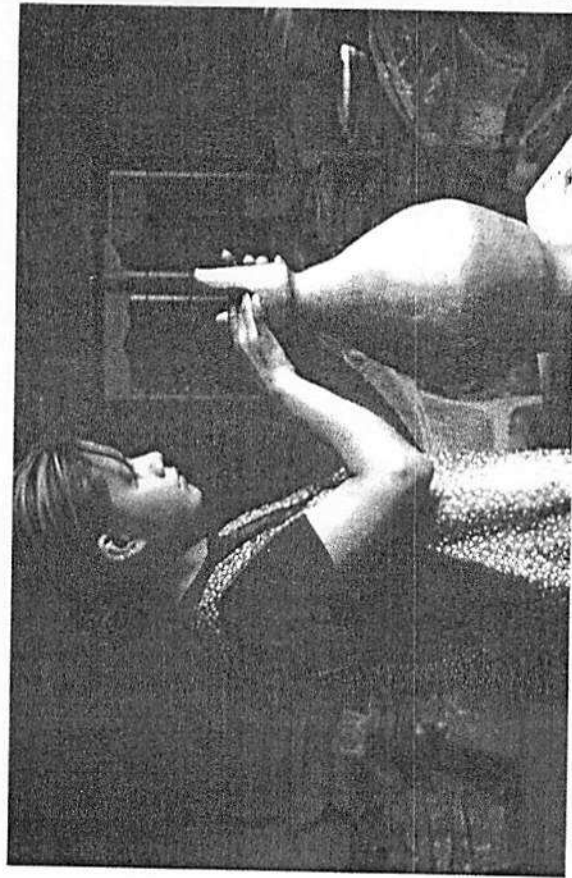
El escaparate que los creadores del proyecto despertaron con sus productos a través de los benefactores, museos y galerías generó grandes expectativas entre los artesanos participantes. Más tarde, sus ilusiones se desvanecían por falta de un mercado permanente, lo que provocó confusión y desconfianza. Este matrimonio de artesanos, don Juan y doña Eva, entrevistados en su lugar de origen manifestaron que habían abandonado el proyecto porque para ellos resultó ser distinto a lo que esperaban, por lo que retornaron a su actividad cotidiana previa. La verdad es que aunque no lo hubieran querido, de cualquier forma habrían tenido que hacerlo, pues meses después el equipo se fue desintegrando poco a poco.

Experiencias como éstas nos muestran las dificultades por las que pueden atravesar los especialistas que de una u otra manera pretenden impulsar a los artesanos a vender sus productos tradicionales o modificarlos “inventando” nuevas propuestas sobre lo tradicional. Al parecer, la experiencia de *Polvo de Agua* ha sido muy productiva en la medida que introdujo nuevas opciones entre los alfareros, alfareras, tejedores y tejedoras de palma.

Aunque con una modalidad distinta, una parte del equipo siguió trabajando. José Luis intentó con sus propios recursos sufragar los gastos de la experiencia pero finalmente sucumbió. Un grupo de tejedores en Apoala se enganchó a los programas de empleo temporal del gobierno estatal y de ahí pudo prolongar un poco más su existencia; lo mismo sucedió con un grupo de jóvenes alfareras que montaron un taller lideradas por la hija de una de las principales protagonistas de la experiencia original. Rosbelia se encuentra trabajando en Silacayoapilla con un grupo de 20 jóvenes mujeres solteras menores de 20 años y sin experiencia previa en el trabajo de cerámica. Rosbelia comenta: “Después de que se termine la beca, quizá el grupo se reduzca a las cinco personas que originaron el taller, y tal vez a menos, debido a que no es posible mantener el taller en la forma en que opera, ya que sólo reciben ingresos cuando José Luis García consigue vender alguna pieza”. Lo que se observa en el taller es que la mayoría de las jóvenes reproduce lo que ya habían venido haciendo en el taller anterior, no hay gran diferencia entre las piezas. El trabajo de acabado, o la decora-

ción como la llamó Rosbelia, lo realiza José Luis y él es quien finalmente ensambla las piezas. Por ejemplo, la formación de una lámpara y su composición en dos o tres piezas de cerámica y de palma son básicamente el resultado de la combinación de José Luis; él une dos imaginaciones, la de los artesanos de cerámica y la de los artesanos de palma, pero finalmente aquí los artesanos también pierden un poco sus autonomías, pues sus piezas son terminadas por el pintor, por el director del taller.

Es probable que las técnicas se hayan diversificado después del taller. En Silacayoapilla, por ejemplo, antes de que se emplearan el torno y los moldes de yeso, las piezas se levantaban simplemente con las manos, tal y como lo hace el señor Martín con sus tangüyús en Juchitán. Ahora en algunos casos los artesanos de Silacayoapilla combinan, por ejemplo, el torno y el levantado, o bien el uso del torno y los moldes para manufacturar ceniceros, macetas y soles.



Una joven alfarera en *Polvo de Agua*.

160

Lo interesante es que ahora se hacen piezas sofisticadas, únicas, en las que sólo se emplea la técnica original del levantado, gracias a la cual se valora la habilidad del artesano para construir su pieza. Es la técnica que menos instrumentos utiliza, pero requiere de mayor habilidad del artesano y es lo que da valor a las piezas y las vuelve únicas. Aun cuando puedan parecerse unas a otras, nunca se repiten.

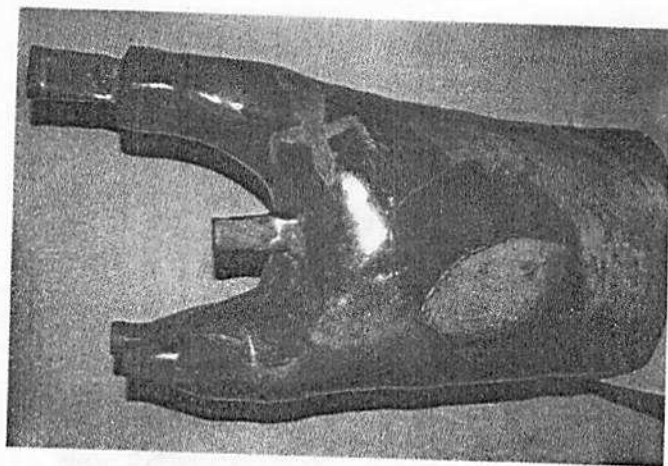
Los cambios introducidos por el taller son un hecho. Aun cuando no cumpliera sus objetivos a cabalidad, como buscaban José Luis o Claudio, el taller dejó su huella en la alfarería que se practica en la religión Mixteca.

Conclusión

La alfarería es rama de la producción artesanal que puede hallarse en Oaxaca entera. El uso al que están destinados los objetos elaborados de barro puede ser ceremonial, de ornato o doméstico. A lo largo de este capítulo hemos documentado la manera en la que se han transformado las técnicas, las relaciones laborales y el destino de la producción de cerámica en Santa María Atzompa, San Bartolo Coyotepec y otras localidades situadas a unos cuantos minutos de la capital del estado. Hemos visto cómo en la primera mitad del siglo xx los artículos de barro de estas localidades estaban destinados de manera primordial a los consumidores campesinos de la región. Pero esta situación empezó a cambiar drásticamente en la década de los treinta, en especial cuando el turismo internacional empezó a mostrar interés en la cerámica oaxaqueña, sobre todo en las piezas de barro negro.

Pieza elaborada en barro, en el taller
Polvo de Agua.

161



El tallado en madera: fantásticos objetos y máscaras de carnaval

Con la demanda de piezas de barro por parte de consumidores estadounidenses, el uso de las piezas tuvo un nuevo destino y por ello sus técnicas de elaboración se modificaron. Igualmente se modificó la percepción con respecto a los fabricantes: las piezas comenzaron a ser señaladas por quien las elaboraba; la práctica se convirtió en un hábito que daría una nueva orientación a la producción de piezas de barro, tanto en las comunidades tradicionalmente productoras como en las experiencias individuales que aquí hemos testimoniado.

Aunque una parte importante de los objetos artesanales se confecta para una función práctica, utilitaria, esta finalidad no es una regla general, pues existen objetos artesanales que desde su origen están pensados para el uso ornamental. Tal es el caso de las figuras de madera que puede observarse en diversos lugares de Oaxaca; especialmente aquellas creaciones vinculadas a las celebraciones religiosas y, de manera particular, con aquellas que son parte de las danzas de máscaras.

Además, en los últimos años se ha comenzado a producir trabajos de tallado para uso ornamental que están destinados al turismo. Nos referimos a las figuras talladas en madera de San Martín Tilcajete, San Antonio Arrazola, la Unión Tejalapam, y más recientemente San Pedro

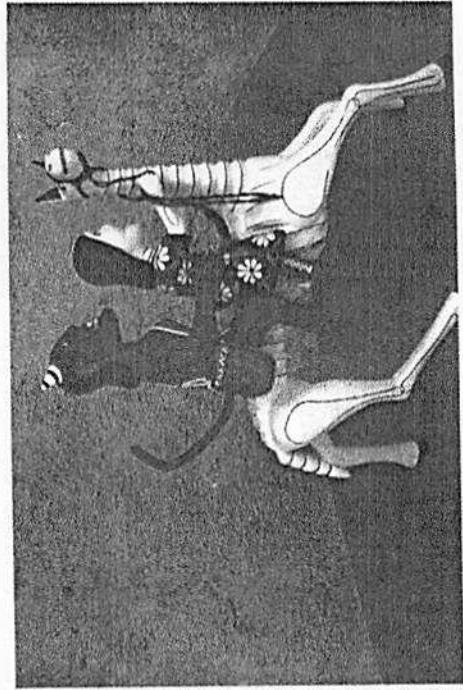


Figura tallada en madera por el señor Agustín Cruz, San Agustín de las Juntas.

Taviche.¹ Los artesanos de estos pueblos han confeccionado una variedad de figuras de animales reales y fantásticos cuya característica es que se transforman constantemente buscando la satisfacción de diversos nichos de mercado formado por la demanda de turismo que visita esta zona (Chibnik, 1996; 1999; 2003; Popelka y Littrell, 1991, Barbash, 1993; Hernández-Díaz *et al.*, 2001).

La manufactura de los objetos a los que nos vamos a referir en este capítulo no tuvieron un pasado utilitario por distintas razones, su uso fue ceremonial o decorativo, y aunque algunos son demandados por un mercado regional otros están destinados principalmente para un mercado más abierto. Aunque en este capítulo nos referiremos a varios casos para ilustrar las distinciones, vamos a extendernos en lo que sucede alrededor de la producción de *alebrijes* por ser un caso paradigmático de creación de nuevas artesanías.

Las figuras de madera de Tilcajete

En la década de los setenta en la comunidad de San Martín Tilcajete, situado en los Valles Centrales del Estado de Oaxaca, se inició una tradición que se ha convertido en una de las más demandadas en el mercado de productos artesanales, así como la primordial fuente de ingresos económicos para los habitantes del lugar: la elaboración de figuras talladas de madera. Estas populares figuras conocidas como *alebrijes*.²

Al preguntar a los artesanos cuándo comenzó esta actividad en Tilcajete, señalan que el tallado en copal era una práctica conocida y común desde tiempo atrás, porque con esta madera se hacían figuras y juguetes para los niños. Francisco Fabián dice:

¹ Michael Chibnik (2003) se ha encargado de seguir de cerca este proceso. Él publicó recientemente un extenso estudio antropológico en el que se ocupa de la historia y avatares de esta oleada de productos artesanales.

² Originalmente el creador de los alebrijes fue Pedro Linares López en el Estado de México. La idea se le ocurrió a Linares por ciertas revelaciones que se le presentaron cuando estuvo enfermo a la edad de 30 años. En un sueño vio extraños animales de formas desconocidas. Una vez que recuperó su salud modeló en cartón a los animales, los pintó tal y como los vio en el sueño. Pedro Linares murió el 26 de enero de 1992 a la edad de 86 años. Ahora son sus hijos y nieto quienes continúan con la tradición de la elaboración de los alebrijes (Fomento Cultural Banamex, 1998: 465-6).

Lo que pasa es que aquí en el pueblo hay un carnaval que se festeja en febrero, a veces en marzo. Anteriormente las personas elaboraban sus propias máscaras, hace como unos sesenta y tantos años, que es el tiempo que tiene esa carretera aquí. Pero antes se transportaba en carreta o en mula a la ciudad de Oaxaca; fue cuando empezaron a tener acceso a la ciudad, llevaban a vender sus máscaras, llevaban algunos juguetes tipo títeres y ya cuando se armó la carretera, como hubo más acceso a la ciudad, empezó a comercializarse más. A partir de entonces [se] inició.

Las cosas han cambiado desde entonces. Actualmente son los turistas y los compradores-conocedores del llamado arte popular quienes llegan a Tilcajete en busca de piezas únicas por su diseño, colorido y finos acabados, así como por su gran calidad estética y resistencia. Desde la entrada al pueblo y a lo largo de la calle principal, se pueden encontrar letreros que anuncian la venta de *alebrijes*. Los visitantes son asediados por los niños, hijos o parientes de los artesanos, quienes conducen a los visitantes hacia un taller u otro, donde les aseguran que obtendrán variedad, originalidad o economía. Son numerosas las casas-taller, por lo que la estancia ahí puede prolongarse si alguien desea conocer a cada uno de los artesanos.

En 1963, Isidoro Cruz, un artesano que comenzó desde los doce años a realizar y perfeccionarse en el tallado de máscaras como muchos otros en su pueblo, tuvo que emigrar en busca de trabajo. En la ciudad de México consiguió trabajo de almacenista en el Fondo Nacional para el Fomento de las Artesanías (Fonart), un lugar donde aprende la importancia de las artesanías que más tarde le servirá para promover a otros artesanos oaxaqueños, ahí también tiene la oportunidad de mostrar sus trabajos (Pérez Vargas, 1993; Chibnik, 2003). Cruz vuelve a San Martín en 1965 y comienza a trabajar el tallado en madera. En un primer momento realizó máscaras y crucifijos destinados a la venta en las tiendas de Fonart. Experiencia que pronto abandonó, pues nuevamente se vio obligado a emigrar, esta vez a Estados Unidos, como parte del *Programa Bracero*, donde trabajó en labores agrícolas de 1965 a 1968. Con el dinero ahorrado en esta empresa el señor Isidoro pudo comprar una casa y terrenos agrícolas. Una vez instalado nuevamente en San Martín, retomó la agricultura que complementaba con el tallado en madera de máscaras que vendía en tiendas de artesanías de la ciudad de Oaxaca: Yalalag, Arte de Oaxaca, la Casa Cervantes. Fue así como consiguió que sus trabajos obtuvieran reconocimiento.

Las máscaras de Isidoro gestaron un nuevo mercado que pronto comenzó a demandar más de lo que él podía producir, entonces empezó a ense-

ñar el tallado en madera a sus parientes cercanos. El suyo era una especie de taller familiar; poco a poco los nuevos artesanos fueron formando sus talleres e incorporando a nuevos integrantes hasta llegar el momento en el que, de una iniciativa individual, toda una comunidad comenzó a tallar madera. Para el año 2000 se calculó poco más de 200 artesanos que en Tilcajete se dedicaban a la elaboración de figuras de madera.

El panorama es sin duda diferente al que vieron los investigadores que visitaron esta localidad antes de la última década del siglo xx. Michael Chibnik, comenzó su trabajo a mediados de los noventa y menciona que la entrada a San Martín no estaba asfaltada y habla de la existencia cierta frialdad de sus habitantes con los visitantes (2003: 45). Al entrar a San Martín Tilcajete, encontramos la calle principal totalmente pavimentada y un ambiente de algarabía. En las salas de las casas donde hacen figuras talladas de madera regularmente hay una mesa donde ubican las esculturas terminadas y otras en proceso de elaboración. Los artesanos permiten a los paseantes entrar a sus hogares y ver la manera en que trabajan.

Al inicio el trabajo artesanal se realizaba en el marco familiar como complemento de la actividad agrícola; sin embargo, en la medida en que ha ido aumentando la demanda por las figuras talladas en madera, se han dado cambios importantes tanto en la organización del proceso de producción como en los diseños y el empleo de materiales.

El incremento del mercado también cambió el sentido original de las figuras, poco a poco fueron surgiendo nuevos diseños hasta llegar a lo que hoy se conoce como alebrijes. Para 1985 el tallado en madera era ya una actividad ampliamente difundida en San Martín y comenzaba a obtener reconocimiento por ello.

Este hecho se da en un contexto en el que la demanda por objetos artesanales adquiere auge, pues las instituciones y las empresas del Estado dedicadas a la promoción de la producción artesanal se encontraban muy activas, de tal suerte que la producción de San Martín halla una oportunidad para su expansión hacia el turismo y el mercado internacional. Las ventas aumentan y los alebrijes comienzan a aparecer en tiendas gubernamentales y privadas.³

³ Chibnik (2003: 40) identifica a la segunda mitad de los ochenta como la etapa en la que surge el «boom» del tallado de madera en dos comunidades de los Valles Centrales: Tilcajete y Arrazola.

Isidoro Cruz comenzó labrando máscaras sobre madera de zompantele, madera maleable y porosa, que se usaba en objetos para el carnaval de la comunidad. Él se inició en el tallado en madera a los trece años. Sus figuras entonces eran réplicas de bueyes, yuntas, carretas. Tiempo después conoció a Tonatíuh Gutiérrez, quien trabajaba para una dependencia gubernamental dedicada al fomento de las artesanías; se interesó en su trabajo y le encargó algunas piezas para tiendas de artesanía. Las piezas, además de máscaras, eran payasos y animales (Chibnik, 1996, 2003). Su trabajo se difundió dentro de la comunidad, lo que convirtió a San Martín en un pueblo tallador de madera de copal por excelencia. Actualmente Isidoro Cruz se dedica a la talla en madera y reparación de figuras y portones de templos y ha dejado de hacer las figuras consideradas tradicionales; sin embargo, todos los artesanos de la comunidad reconocen que él fue quien inició esta práctica que ahora la comunidad reclama como una tradición propia.

Fue a principios de los años ochenta cuando se intensificó esta actividad: la gente del pueblo aprendió con gran rapidez la destreza para tallar la madera, habilidad cargada de imaginación y que ahora los ha convertido en creadores de una amplia gama de obras que van desde dragones con una o dos cabezas hasta esqueletos, ángeles y figuras humanas con cabezas de animales o fauna fantástica. Los artesanos reproducen al Quijote de la Mancha, la Muerte, el Diablo, las figuras de «las Catrinas» del grabador Posadas, lagartijas, sapos, tortugas, serpientes y cientos de formas se convierten o son personajes de cuentos y seres mitológicos. Valoración aparte merece la vistosísima decoración.

Los materiales y el proceso de elaboración

Según los artesanos, cualquier tipo de madera que pueda ser tallada sin riesgo de rajarse es útil para tallar; sin embargo, en las comunidades donde se hace alebrijes se utiliza preferentemente el zompantele, el copal y el cedro. El primero es maleable, pero difícil de pintar; el cedro tiene mayor resistencia y no se decora, se deja al natural; el copal —famoso porque de él se extrae una resina aromática utilizada para la elaboración de inciensos en actos religiosos— tiene la ventaja de ser blando y fácil de pintar, y lo hay blanco y rojo. Es necesario tallarlo cuando está verde, pues ya seco aumenta la dificultad.

Un problema serio es la sobreexplotación del copal. Ya se agotó el existente en Tilcajete y en lugares aledaños como Santo Tomás Jalieza, San Pedro Guegorexe y Cerro Chile. Los artesanos llegaron a cortarlo en San Pedro Guegorexe, pueblo vecino de San Martín Tilcajete, con el riesgo de ir a la cárcel o pagar una alta multa. Ahora lo compran a comunidades de los Valles Centrales y la Sierra Sur.

En un trabajo de investigación realizado por Nahmad, González y Ruiz en 1985, señalaron: "La madera se adquiere en la sierra; el artesano cada dos o tres meses hace el viaje en autobús y adquiere dos o tres costales por viaje. La madera no se está acabando, pues no tumban el árbol, sino nada más una rama" (Nahmad, González y Ruiz, 1985). Según las versiones de algunos artesanos, al principio se pensaba que la materia prima con la que se hacía las figuras talladas de madera, incluyendo el copal, no se terminarían, ya que sólo se cortaba ramas de los diferentes árboles que se empleaba, pero debido a la gran demanda y al aumento de artesanos, los árboles completos se cortaron hasta su prohibición, ya que comenzaron a desaparecer en la localidad. Actualmente, en las calles del pueblo todavía se puede apreciar árboles de copal.

En San Martín la explotación de este árbol es controlada por los representantes agrarios y por la Semarnat. Ahora la madera de copal se consigue en la microregión de la Cañada Chica, especialmente en el municipio de Jayacatlán, de donde se llega a Tilcajete a vender *por camionetas*: los precios oscilan entre los 100 y 200 pesos por carga. En opinión de los artesanos es muy costoso pues "de una carga logramos sacar diez figuras como promedio". La venta de copal se realiza de manera encubierta; se transporta por las noches para evadir la vigilancia policial.

Aunque los artesanos han buscado alternativas para superar este problema, no han tenido el éxito deseado. En 2000 se pretendió generar un proyecto de reforestación en terrenos cercanos a Tilcajete, cuyos habitantes, al lado del reconocido artista plástico, Rodolfo Morales,⁴ impulsaban medidas para recuperar la existencia del copal. El acuerdo inicial fue que los artesanos trabajarían sembrando copal en terrenos comunales que proporcionó el ayuntamiento de San Martín. La iniciativa no prosperó porque

⁴ Rodolfo Morales es uno de los más famosos artistas plásticos oaxaqueños; originario de Ocotlán, impulsó numerosos proyectos culturales. Seguramente muchos de ellos quedaron inconclusos con su muerte el 30 de enero de 2001.



Venus en Cedro Blanco, pieza de Gonzalo Ramírez Amador, San Martín Tilcajete.

meda para que no se raje ni se astille. Para algunos las herramientas consisten en un filoso machete para el corte de la madera, un juego de cuchillos afilados, gubia, escoplos o formones y berbiquí para el tallado, lijas para el terminado fino así como clavos y martillo para la unión de las partes. Una vez construidas las figuras se dejan secar durante 20 días para evitar que se partan o se rajen, y se "curan" para que no se piquen.

Las piezas hechas en madera de cedro blanco no se pintan, quedan en color natural, y las realizadas en maderas "sencillas" podrían partirse si se quedaran al natural por lo que son pintadas, actualmente, con pinturas acrílicas y pincel.

Según un estudio realizado por Isabel Pérez Vargas (1993), hasta 1983 los artesanos de Tilcajete todavía utilizaban colores naturales que elaboraban con plantas y grana cochinilla, principalmente; entre otras, la flor de

la siembra de árboles no era remunerada y argumentaban que necesitaban tiempo para trabajar y mantener a sus respectivas familias. Fieles al proyecto inicial permanecieron alrededor de 10 o 15 integrantes. Aunque la propuesta no ha funcionado como se planeó en un inicio, se observan progresos. En una entrevista reciente, Isidro Cruz Aquino, su principal promotor en Tilcajete, comentó que han plantado aproximadamente unas 12 mil matas, "nada más que en etapas, por ejemplo unas ya están de un metro otras están como de 50 centímetros, las que se sembraron apenas".

En Arrazola los artesanos también usan el copal y el zompante por ser ambas suaves y blancas; para trabajos especiales utilizan cedro blanco y palo de águila. Como se mencionó, la madera sólo puede ser tallada cuando está verde y hú-

un árbol localmente conocido por "palo tinto". Estas flores, recolectadas en septiembre, se ponían a hervir para obtener un tinte de color morado. Estos procedimientos fueron abandonados y los colorantes naturales fueron sustituidos por pinturas vinílicas, decisión en que parece haber influido Fonart, que les pidió un tipo de pintura que pudiera durar y brillar.

El proceso del tallado de las figuras se realiza en alguna habitación con suficiente luz; lo más común es que se trabaje en un portal pegado a la casa. Los artesanos se apoyan sobre un tronco de árbol para ir modelando su pieza. El modelo lo toman de una revista o repiten los modelos que más busca el consumidor; también en ocasiones copian de revistas que los propios turistas llevan al artesano, sin embargo el resultado final es una interpretación personal.

Algunas veces pegan las extremidades de los cuerpos con clavos, pero generalmente el artesano trata de sacar la figura completa de una sola pieza. Las figuras que son de pieza entera son las más buscadas, por eso pre-



Dragón de cuatro cabezas, figura fantástica tallada en madera por el señor Delfino Gutiérrez Melchor en San Martín Tilcajete.

fieren el copal para trabajar, porque los caprichosos contornos que toman sus ramas dan lugar a las figuras fantásticas.

Aunque se utiliza madera recién cortada, ésta se comienza a tallar ya oreada. Para el alisado de las figuras se utiliza lijas de metal de por lo menos cuatro distintas gradaciones; es una fase muy laboriosa. Antes de colocar la pintura se cubre la figura con una base blanca para tapar poros y consumir menos pintura; también esta etapa es laboriosa y perjudicial a la salud por la inhalación constante de thinner.

El proceso de elaboración varía de una pieza a otra, puede tomar de un día a una semana, dependiendo de su complejidad y de la imaginación de los artesanos. Un artesano diestro puede elaborar dos o tres figuras de tamaño mediano en dos días. El tallado de una pieza así requiere de dos o tres horas, según su complejidad. Lijarla se lleva hasta tres horas, pero la decoración de las figuras es lo más tardado porque ornamentar la pieza es laborioso y se requiere esperar a que se seque cada una de las capas aplicadas.

La destreza del artesano, aunada a su imaginación y a la de su familia, colaboran definitivamente en el proceso. El tiempo de trabajo que se emplea en la artesanía es difícil de calcular, pues en muchas ocasiones depende de la temporada del año de la que se trate, de los pedidos que se tenga o del dinero disponible.

La división del trabajo

La producción de estas figuras en general es de carácter familiar; participan activamente todos sus miembros, excepto los muy pequeños. La enseñanza y el aprendizaje técnico del artesano forma parte de la educación, se transmite de padres a hijos y a través de las relaciones de parentesco y amistad al interior de la comunidad.

El tallado de la madera lo hacen los varones adultos, la pulen los niños, y las mujeres regularmente decoran las piezas. Cada uno desarrolla una habilidad que le permite realizar de manera singular su trabajo. Según la percepción de los artesanos, las mujeres muestran mayor paciencia e imaginación para combinar los colores, mientras que el varón domina el machete, navajas y gubias, herramientas que usan para labrar la madera. Los varones desde temprana edad quieren aprender a tallar, y las niñas imitan los decorados de sus madres.

El aprendizaje empieza desde que los niños tienen cinco o seis años, dependiendo de su habilidad para lijar, hasta poco a poco incorporarse a la talla y al decorado de las piezas; su trabajo no es retribuido. El trabajo infantil está de tal manera aceptado socialmente en la localidad, que en 1991 la escuela primaria organizaba concursos entre los niños para pintar figuras de madera. Los niños de familias artesanas participaban con una escultura tallada por sus padres, y si no eran artesanos, la compraban. El municipio entregaba un premio de dinero en efectivo a los ganadores (Pérez Vargas, 1993).

Este tipo de organización del trabajo fue predominante hasta mediados de los años ochenta. Cuando por diversas circunstancias la demanda se incrementó, aparecieron nuevas formas de organización laboral. El cambio más notorio fue la incorporación de trabajadores asalariados en la elaboración de alebrijes, por lo que actualmente además de la mano de obra que dispone cada unidad doméstica, algunos talleres recurren al empleo temporal o permanente de trabajadores contratados para tareas específicas o elaboración completa de figuras de madera.

Los artesanos contratados son aquellos que por lo general no tienen recursos ni medios para producir por su cuenta; o bien son aquellos que debido a su reciente incorporación no tienen conexiones para introducir su producción al mercado, pues como veremos más adelante la comercialización de los figuras talladas de madera se realiza a través de un sector especializado de intermediarios.

A las mujeres y ocasionalmente a los niños los contratan para lijar y pintar las figuras, labores que realizan en la casa del artesano que los contrata. En estos casos los trabajadores se pasan el día entero dedicados a ello. El artesano que los contrata les ofrece una comida y pago por figura pintada; su jornada va de las nueve de la mañana a las seis o siete de la noche y obtienen al día entre 100 y 120 pesos.

Otra variante del trabajo asalariado es cuando el artesano proporciona unas cuantas piezas para que las lijen personas de mayor edad. El trabajo lo realizan en su propia casa y a su propio ritmo. También se dan los casos en que contratan personas de otros lugares, a quienes entregan un determinado número de piezas que tienen que pintar y entregar en un plazo determinado. Algunos cuantos artesanos contratan a personas de otros pueblos para que tallen figuras; el mismo artesano que los contrata les enseña y les paga menos que a un artesano con experiencia de la comunidad. Según ellos, contratan personas de otros pueblos porque en la comunidad

casi todos se dedican, en mayor o menor grado, a la producción artesanal y no trabajan para otros o, si existen personas que pueden emplearse, lo hacen con sus parientes. También temen contratar extraños que copien sus piezas o las repitan luego en otros talleres. Según dicen, así fue como Taviche se involucró en el tallado de madera. Los artesanos que no contratan trabajadores o sólo contratan a personas del pueblo señalan que no es bueno "por que pueden aprender el oficio y enseñarlo en su pueblo y hacerles la competencia".

En los casos en que un artesano tiene un pedido grande (mayor de 30 piezas) y no puede contratar o no encuentra trabajadores disponibles, recurre a su familia para cubrir el pedido, en cuyo caso el pedido se divide por piezas para cada familia y el dinero que se obtiene por la pieza se paga íntegramente a la familia que la realizó. En este caso lo que busca el artesano es la habilidad y calidad en las piezas, ya que cuida su prestigio, además de puntualidad para que le hagan nuevos pedidos. Pero si por cualquier motivo el artesano no llega a contar con la ayuda de los familiares, recorre el pueblo para comprar las mejores piezas talladas de los artesanos que tienen pocas ventas; estas figuras se compran sin pintar y en algunos casos sin lijar.

Estos cambios en la organización del trabajo dan una idea de la diferenciación social producida al interior del pueblo y entre los propios artesanos. Generalmente las familias que pueden contratar trabajadores son aquellas que han logrado mantener una relación comercial con las instituciones gubernamentales o con los pequeños, medianos y grandes comerciantes, principalmente aquellos que envían las piezas al extranjero.

Como sucede con otros tipos de producción artesanal, los talladores de San Martín Tilcajete comenzaron alternando la creación de *alebrijes* con las labores del campo. Antes era usual que las personas que tienen terrenos de cultivo abandonaran temporalmente la actividad artesanal para dedicarse a la agricultura. En los meses de julio y diciembre la demanda de mano de obra se traslapa, pues aumenta el mercado de piezas artesanales por la afluencia turística a la ciudad de Oaxaca; y al mismo tiempo es necesario atender las labores agrícolas ya que esos meses son los apropiados para sembrar y cosechar respectivamente. Puesto que en San Martín existen pocas tierras susceptibles de riego, las personas que las poseen prefieren esta actividad a la labor artesanal. La mayoría de los artesanos, incluidos los más destacados, como Francisco Fabián o Epifanio Fuentes Vázquez, mantienen sus parcelas agrícolas produciendo.

Las vicisitudes del éxito: la diferenciación social en San Martín

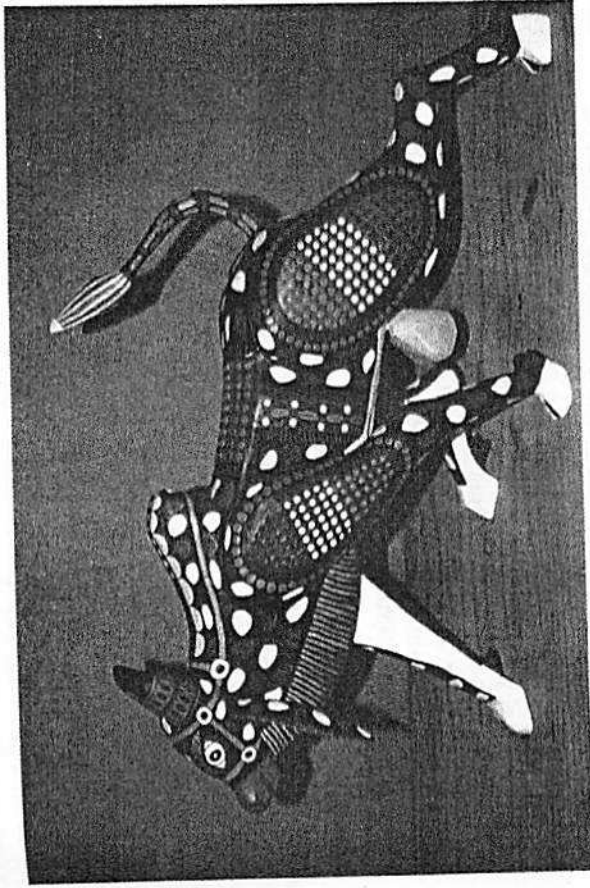
El municipio de San Martín, al igual que muchos otros municipios de Oaxaca, aporta al mercado laboral del vecino país del norte mano de obra barata. Por la falta de empleos en sus comunidades, los campesinos tienen que buscar su subsistencia lejos de su lugar de origen, donde además de luchar para obtener recursos económicos, intentan mantener viva su propia cultura. Algunos de los emigrantes regresan a su tierra natal con otra concepción del mundo, que sin embargo muchas veces reafirma su identidad comunitaria y oaxaqueña. Hay artesanos que han visitado y dado exhibiciones de su trabajo en diversos puntos de Estados Unidos. Uno podría preguntarse si su trabajo artesanal ha sido influenciado por las diferentes concepciones del mundo provocadas por la migración, por el afán de lucro y el contacto con personas provenientes de organizaciones sociales y culturas diferentes. Por supuesto.

Según Francisco Fabián, artesano de Tilcajete, "las figuras tienen que evolucionar, ya que los compradores se aburren de ver los mismos diseños". Es por eso que ahora las figuras "clásicas", resultado del ingenio del artesano que aprovechaba la caprichosa forma de la rama para dar nacimiento a una figura fantástica que luego decoraría, es parte de pasado para la mayoría de artesanos.

Como se dijo, muchas de las piezas que elabora actualmente utilizan modelos sobre pedido, copiadas de revistas o de imágenes proporcionadas por los compradores. Treinta años después de iniciada la talla de madera, los modelos que se hacía inicialmente siguen siendo buscados y documentados para copiarse, ya que se consideran los originales (Chibnik, 1997a).

El diseño de las piezas está fundamentalmente determinado por el mercado turístico y extranjero y, como se señaló, la creación de dichas figuras depende de varias circunstancias, el mercado es una de las principales. Algunos artesanos han expuesto con gran éxito su trabajo en galerías de Estados Unidos y sus piezas se cotizan en dólares.

Por otro lado, quienes no se dedican a la artesanía han migrado hacia el vecino país del norte, enviando recursos a sus familiares. Con estos ingresos, poco a poco las construcciones del pueblo se transforman, dejan de ser de adobe para rehacerse con tabique y concreto. En dicho cambio es como puede apreciarse "la mejora" en el poder adquisitivo de algunas de las



Pieza tallada en madera, San Martín Tilcajete.

familias en San Martín, así como en su estatus otorgado por la comunidad: por su desempeño o por su habilidad para las ventas.

Algunos artesanos destacan entre sus colegas. Por un lado están aquellos a los que su trabajo les ha brindado la oportunidad de salir del país, suceso que los relaciona con los dueños de galerías y les posibilita establecer redes para vender sus piezas a buenos precios y bajo pedido. Estas condiciones muchas veces les permiten mejorar la calidad de sus objetos. Por el otro lado están aquellos que se han relacionado con dependencias gubernamentales: ARIPO y Fonart principalmente, y que en forma continua los invitan a concursos estatales y nacionales, al mismo tiempo que venden lo que producen en dichas tiendas. Cabe subrayar que es muy importante para los artesanos llevar buenas relaciones con los encargados de estas dependencias porque de ello depende su aceptación y el trato que reciban tanto ellos como sus productos. No todos los artesanos gozan del mismo prestigio ni de las mismas relaciones con dichas instituciones.

Un ejemplo entre los artesanos con éxito es Elpidio Fabián Ojeda, quien trabajó con ARIPO por lo menos durante seis años. Dejaba sus piezas a consignación, le pagaban cuando acordaban y lo invitaban a participar en los concursos organizados por esta dependencia. Elpidio goza de prestigio entre los artesanos del pueblo, sobre todo porque las fotografías de su trabajo han aparecido en revistas de circulación nacional; por ejemplo en la revista *Contenido*, en 1998, a través del artículo "El Pueblo de los alebrijes", escrito por Lucas Vargas. Don Elpidio es uno de los artesanos que activamente participa en los concursos, por ejemplo en el año 2000 participó en el "Primer Concurso de Expresión Artística de los Pueblos Indígenas", de igual forma envió sus piezas al "Gran Premio de Arte Popular. Los Artesanos del Tercer Milenio", organizado por Fonart. En este mismo concurso, que incluyó una división para artesanos menores de 14 años, participó —con una figura de San Martín Caballero—, su hijo, Emmanuel Fabián Hernández, de 14 años, quien también ha participado en el concurso de Arte Popular de ARIPO, y su hermano, David Fabián Hernández, de 16 años, quien ya había participado en tres concursos. Ambos aparecieron, durante la celebración de la Guelaguetza de 1998, en un reportaje del canal 2 de Televisa.

Estos jóvenes realizan sus propias figuras con la asistencia técnica del padre, para la venta cada cual ya tiene sus modelos, y aunque han logrado reconocimientos por sus trabajos presentados, aún no han ganado un premio importante. La esposa de Elpidio, Antonia Hernández Roque, se dedica a la decoración de las piezas.

Fabián Hernández tiene también una cooperativa familiar en la que participan su hermano y un primo. Se han unido para comprar un espacio en las ferias artesanales realizadas en la ciudad de Oaxaca y en otros puntos de la República; se turnan para atender el espacio que les asignan y se reparten los gastos. El trabajo entre familiares les resulta benéfico; la red se establece gracias a las relaciones de parentesco. Otras formas de cooperación tienen menos éxito; Fabián señala que existen pugnas entre artesanos del pueblo, y que por ello no ha habido cooperativa que funcione adecuadamente.

Otro caso exitoso es el de Epifanio Fuentes Vásquez, de 53 años. Su padre le enseñó este trabajo cuando Epifanio tenía 20 años, y alternaba esta actividad con las labores del campo. Epifanio Fuentes vive en la parte norte del pueblo. Su casa es un predio bastante grande, con un patio central amplio; a la entrada una pequeña sala de espera luce un par de aves

disecadas, los portales laterales sirven de taller, una gran mesa da cabida a figuras de madera ya terminadas, de la pared del mismo portal cuelgan fotografías de sus hijos y artículos de la revista norteamericana donde se habla de sus trabajos. También se encuentra una fotografía de su familia completa. Al momento de nuestra visita nos contó que la mayoría de sus hijos se encontraban en diferentes regiones de Estados Unidos, realizando artesanía para galerías y exhibiciones. Quien visite a Epifanio también podrá hallarlo en las labores agrícolas. Cierta ocasión lo encontramos transportando estiércol en una carretilla, y mientras lo esperábamos conversamos con su hijo, quien muy concentrado tallaba a navaja una figura.

Epifanio nos comenta que ya tiene 14 años trabajando con John, un comerciante de Estados Unidos, además de que tiene otros clientes en ese país con quienes ya lleva una relación larga. Nos platica que desde hace muchos años rompió relaciones con ARIPO y Fonart debido a que varias veces le engañaron, no le pagaban lo justo por sus piezas:

Los artesanos ya no creen en las instituciones, de ellos sólo hay abusos, no pagan al precio el trabajo de uno y a veces tardan en pagar, con los gringos hay más confianza, uno les manda pedidos y hasta por adelantado pagan, no es lo mismo [con las instituciones], uno ya de plano no cree en las instituciones del gobierno, por eso uno está jodido (mayo de 2000).

A principios de los años setenta conoció a un estudiante norteamericano que le compraba piezas y las vendía en Estados Unidos, fue entonces cuando otros norteamericanos se interesaron y lo buscaron para trabajar con él. En 1987 visitó por vez primera Estados Unidos. Su trabajo fue publicado en revistas de arte (Smithsonian) y en diarios locales. Actualmente una de sus hijas radica en Atlanta, donde se dedica a dar exhibiciones, y su hijo menor, a la edad de 11 años, expuso su trabajo en Nuevo México. Otro hijo suyo, Félix, viaja dos veces por año a San Antonio Texas a ofrecer exhibiciones en galerías de arte y en un museo para niños ubicado en Chicago. Cabe mencionar que las nueras de Epifanio Fuentes también se han incorporado a la dinámica del trabajo artesanal.

Epifanio nos contó que a principios de los ochenta eran 3 o 4 familias las que se dedicaban a dicha actividad y que para 2002, 90% de la población había optado por esta labor. Respecto a ello menciona que muchos de sus paisanos sólo son "negociantes", pues mandan hacer el tallado de piezas a otros artesanos y nada más las decoran, o incluso las compran decoradas.

Señalan que tal situación es la causa de que en algunos establecimientos se encuentren copias idénticas, que se distinguen sólo por la decoración. Otra consecuencia es que la creciente producción ha llenado el mercado con piezas de poca calidad, hechas apresuradamente. Epifanio opina:

...yo sí elaboro mis figuras, la prueba es que damos exhibiciones no sólo en diferentes estados de la República sino también en el extranjero. Además no acepto que llamen a mis figuras alebrijes, aunque en los libros ya vienen registrados [así], pero los alebrijes son de papel maché y los creó el señor Linares en el Estado de México, nosotros les llamamos piezas de madera.

Desde la perspectiva exterior le definen como un artista, debido a que su trabajo ha sido reconocido en el ámbito internacional, pero en el interior de la comunidad se reconoce como artesano "pero no del montón". Indudablemente su trabajo es de mayor calidad que el del resto de artesanos del pueblo "nosotros no podemos alabarnos solos, la gente es la que considera si trabajamos como artistas o artesanos. Mejor: nos gusta que la gente nos alabe".

El trabajo de Epifanio es muy reconocido. Ha vendido piezas en Estados Unidos, Israel, España y Chile por medio de revistas de arte especializadas; él reconoce que estos medios le han dado publicidad a su obra, que se distingue por ser en gran parte figuras de felinos con incrustaciones de ixtle teñido para simular las melenas, ángeles, arcángeles y serafines, vírgenes y representaciones de personajes históricos como Zapata y algunos jueces norteamericanos, así como las figuras fantásticas que han rebasado el tamaño de sus primeros diseños. Ahora tienen dimensiones de 30 y hasta 70 cm. Los precios de sus piezas oscilan entre los 500 y mil doscientos pesos, y algunas se venden hasta en 5 o 6 mil pesos. En general su trabajo lo destina a galerías de arte en Estados Unidos. Las figuras de su especialidad son ángeles y vírgenes. Dice:

[A] cada pieza que uno hace le dedica cariño y amor, en especial cuando hago vírgenes o ángeles, valen un poco más y con el costo de la vida, pues uno le busca. Los animales todo mundo los hace, yo quiero cambiar eso, me gustan más mis ángeles; me concentro bastante y pongo la mente en blanco, trato de estar completamente tranquilo para inspirarme y que mi figura sea única.

El reconocimiento que ha recibido la familia Fuentes por su trabajo ha producido un cambio significativo para sus integrantes: ya no se dedican a

las labores del campo, sólo a producir figuras y a la administración derivada de su comercialización. También ellos pagan peones para el tallado. Inician las labores a las diez de la mañana y paran un rato para comer; terminan ya entrada la noche: "el prestigio nos lo hemos ganado con nuestro trabajo, todas nuestras figuras se firman con nombre, fecha y dirección; además conozco mi trabajo y el de (otra) gente también, entonces, no hay otro igual".

Como hemos mencionado, los clientes de Epifanio son extranjeros y una vez al año realiza una exposición en los corredores de su casa; a ella asisten grupos de turistas norteamericanos. La organizan Epifanio y la dueña de una tienda de artesanías ubicada en Nueva Jersey, quien le anuncia su arribo para que él organice a la gente del pueblo que participa en esta reunión (sólo los artesanos muy allegados a Epifanio). Su socia se encarga de pagar todos los gastos que se generen en la atención a los turistas: comida, bebida y banda de música que ameniza el encuentro entre productores y consumidores. Epifanio dice: "nosotros facturamos las piezas para que pasen en la aduana, con los gringos el trato es directo, no interviene ni ARIPO, ni Fonart. Nos ha ido mejor desde que trabajamos con estos amigos extranjeros, son derechos y pagan sin repelar, ya los conocemos desde hace años".

Las habilidades de Epifanio como tallador han sido ampliamente reconocidas. Sabe que tiene la capacidad para reproducir una figura de una fotografía o dibujo y lo dice. En cierta ocasión le pidieron que elaborara la escultura de un juez estadounidense, le enviaron fotografías con tomas desde varios ángulos y él la hizo en madera de zompantele: una figurilla de 60 centímetros de alto; le pagaron dos mil dólares.

Otro ejemplo de éxito es el de Jacobo Ángeles, quien tenía 27 años la primera vez que lo entrevistamos. Ángeles comenzó a trabajar bajo la enseñanza de su padre de los 15 a los 17 años. Diez años de práctica tallando la madera le ayudaron a pulir su técnica, pues ahora no trabaja de manera convencional: "me gusta mucho mi trabajo porque yo siempre ando renovando, pues no me gusta repetir los mismos esquemas, lo que hacía hace diez años, sino que hay que ir innovando, a esto me dedico y me gusta por eso, porque siempre se puede crear algo nuevo".

Jacobo considera que su trabajo ha cambiado: "cuando nosotros [su esposa y hermanos] empezamos a hacer nuestra artesanía, la gente la consideraba como arte popular, pero yo quiero llegar a que se considere arte, cada vez que hago una pieza la voy tratando de hacer mejor que antes, pues no sólo lo hago para ganar dinero, sino que haya calidad en mi trabajo". Co-

menta que, en cierta ocasión, críticos de la Universidad de California reunieron a tres artesanos: Alfonso Castillo, ceramista de Izúcar de Matamoros, Rodolfo Morales con su trabajo en óleo, y Jacobo Ángeles con su piezas de madera. El trabajo de Castillo y el suyo fueron clasificados como *arte popular*, una clasificación que a Jacobo Ángeles le pareció "de segunda" y lo molestó. Dice:

El mundo sabe que también la madera puede ser arte, yo siento que es arte pues tiene las exigencias del arte, por tal motivo yo pienso que mis *alebrijes*, mis figuras de madera pueden llegar a ser arte, mi trabajo no es de segunda, porque cada quién hace su esfuerzo, entonces tú estás trabajando de acuerdo con lo mejor que puedes... ellos están equivocados porque deberían de ver los fundamentos, ¿pues qué es "primera" y qué es "segunda"? Pues yo no pienso eso de qué cosa es primera y segunda, yo digo simplemente que debe de estar igual, que deben tener el mismo valor, tiene un valor.

Ángeles fue invitado a exhibir su trabajo en Estados Unidos por el gobernador de Carolina del Norte. Todo comenzó cuando aquellos visitantes Oaxaca y recorrieron todos los talleres de artesanías; su trabajo fue notorio, le compraron piezas y se las llevaron; al año siguiente regresaron y lo invitaron. Este artista sabe que buena parte de las consideraciones y los precios de los trabajos que los artesanos y artistas realizan dependen de los intermediarios: "donde sea, el precio lo maneja la tienda ¿me explico?, entonces entre nosotros es más o menos lo mismo que con los grandes pintores; claro, el famoso vende caro y el que está empezando, vender al precio".

Es por la fama según él, pero también por el trabajo dedicado: "porque todos tenemos una historia, si está bonita no es que la estás haciendo a la carrera por cumplir, sino que tú te dedicaste, te esmeraste en hacer esa pieza". Una pieza le requiere de ocho a quince días, y la vende en 200 pesos en promedio. José Emilio Pacheco dice:

Aquel a quien todavía llamamos artesano, emplea meses y meses en terminar una obra que no firmará, no volverá a ver cuando se desprenda de ella, a cambio de un pago mínimo. Pintores famosos, con grandes exposiciones y libros acerca de su genio hacen un cuadro al día, y lo venden en muchos miles de dólares porque su expresión no le importa al coleccionista, sólo se afana en adquirir su firma (1996: 115).

Sin embargo, los artesanos, los más destacados, buscan con afán el mismo camino que han seguido otros artistas plásticos para llegar a eso que llaman excelencia. A ello aspira Jacobo Ángeles, quien opina de sí mismo: "tal vez me faltaría esmerarme más porque no he dado todo todavía, estoy muy joven, no he dado lo que necesito dar todavía, tal vez con el transcurso de los años yo me pula más y trabaje mejor".

Jacobo realiza el tallado de principio a fin, cuidando siempre la calidad y aprovechando el movimiento que le sugiere la madera:

...desde un principio, cuando agarro un trozo de copal torcido o un barrote de cedro o encino lo trabajo igual, pues voy tratando de que no se pique, lo lijo y resano para que no tenga grietas, dejo que seque bien la madera y no lo pinto. Ya después lo pinto de un solo color, después de eso lo puedo decorar como yo quiero, después de la pintura le doy una capa de barniz transparente, para que se pueda limpiar.

Para cada tipo de figura utiliza una madera específica, ya que cada cual tiene una dureza y textura distinta y ello representa una dificultad particular:

...para empezar, yo divido cada madera: para las figuras muy delgadas, culebras por ejemplo, uso copal torcido que es más ligero. Para una figura grande uso encino o cedro, que son macizos. Usamos cada una para que el cliente tenga la seguridad de que va a llegar en buen estado; [si] el copal es frágil entonces no sirve para figuras grandes. La virtud del palo, entre más torcido esté, para nosotros es mejor porque aprovechamos ese movimiento de la madera, si es estático no tiene chiste, buscamos movimiento.

Anteriormente se pintaba con anilinas pero al paso del tiempo se deterioraban, en tres años perdían el color y el brillo; ahora se usa pinturas vinílicas con mucho colorido. A Jacobo nunca le han regresado una pieza por estar rota o deteriorada. Sus figuras son raras, de aquellas que no se repiten, ya que, dice: "no tiene sentido estar repitiendo lo mismo; los cambios se dan así, cuando estoy trabajando una figura trato de hacerla única, hago mis cambios, no me obligan hacerlos".

En la ciudad de Oaxaca ha trabajado con la galería *La mano mágica* y con la tienda *Arte Mexicano*, tiene además pedidos con clientes de Estados Unidos: California, Pennsylvania y Carolina del Norte. Con ARIPO trabajó

sólo en una ocasión, lo invitaron a colaborar con ellos. Hizo algunas piezas por encargo, estaba convencido de que el trabajo les había gustado, pero cuando estuvieron en las oficinas, el precio ya no les gustó, les pareció caro. El gerente lo increpó: "¿Qué tus piezas hablan, o qué *chingaos?*", narra.

Jacobo señala que en ferias en Estados Unidos obtiene mejores precios. Por ejemplo una figura que en la comunidad se vende en 300 pesos, allá se vende hasta en novecientos, pero él tampoco obtiene más dinero, la ganancia adicional es para los organizadores. De cualquier manera considera que él obtiene prestigio ya que los visitantes pueden observar el proceso de elaboración y aprecian mejor su trabajo; ahí puede vender sus trabajos. Dice Jacobo de los norteamericanos:

Una vez ya me tocó, una persona mexicana me invitó y me quedó mal, él cobro en dólares y no me dio lo que correspondía. Hay unos gringos que son derechos en negocios y han valorado mi trabajo, también los paisanos lo aprecian, pero tal vez por las circunstancias del país es que no pagan lo que se pide. Existen norteamericanos que no lo pagan, regatean y hay otros que sí lo pagan, y no es exagerado el precio.

En las ferias artesanales suelen realizarse reportajes para la televisión, Jacobo ha aparecido en ellos dando muestra de la destreza que tienen sus manos. Él es zurdo, sus herramientas para la hechura de las figuras son el machete y el cuchillo. El hecho de que sólo use un par de herramientas ha impactado a la gente. Aunque sus figuras sean muy diferentes, Jacobo tampoco está a salvo de que sus figuras sean copiadas. Consciente de ello siempre les imprime un detalle: su firma característica, un pequeño dibujo más su firma en la parte inferior de toda figura. "Le pongo mi logotipo, un caracol o una águila, junto con el nombre de mi pueblo, quiero que reconozcan a mi pueblo, aunque no vengan a mi casa".

Dice tener buenas relaciones con toda la gente del pueblo, presta sus servicios a la comunidad, pero a nadie muestra su trabajo. Al respecto Jacobo opina que la gente siente cierta envidia de él, por su talento y juventud; además de que nunca ha participado en algún concurso.

Por su parte, Doña Leonila Calvo Martínez, madre de Melchor Melchor Calvo (ganador del Primer Lugar en el concurso de arte popular Benito Juárez, organizado por ARIPO), recuerda que comenzó a trabajar la madera haciendo pajaritos con los trozos de madera que sobraban a su esposo. Al

paso del tiempo ella elabora sus propias figuras con madera de copal, raíz de huizache y varas de yagalan que recolectaba en los cerros cercanos a la comunidad. Se especializa en la elaboración de gatos, diseñados para colocarse al filo de los muebles, como si estuvieran descansando. Para hacer la cola usa la raíz de huizache, que enrosca aún fresca a un tronco para que tome la forma redonda y la ocupa para la cola del felino. El decorado lo realiza su nuera —esposa de Melchor— ya que a ella le falla un poco la vista. Doña Leonila sólo talla en sus ratos libres.

Las pugnas entre los artesanos destacados son más notorias en este lugar que en los casos antes reseñados. Un incidente que muestra estos conflictos se dio cuando unos artesanos colocaron anuncios en la calle, otros se molestaron argumentando que la Secretaría de Hacienda podría entonces acercarse para pedirles el pago de impuestos. Los artesanos del pueblo se polarizaron. En el asunto tuvo que intervenir la autoridad local. Finalmente, colocar letreros en las casas benefició a todos por igual y aunque algunos ya están registrados ante Hacienda, no lo mencionan.

Desafortunadamente estos desacuerdos son frecuentes. Otro caso fue cuando se intentó hacer una sociedad de artesanos, de poca vigencia, por lo que cuando se presentaban figuras originales e ingeniosas eran copiadas por otros sin que se repitiera la calidad y disminuían el precio, lo que provocó enojo en los otros. La empresa fracasó.

Como se puede apreciar, se ha iniciado una competencia entre los artesanos, pues algunos obligados por la urgencia o con la intención de ganar clientes venden sus productos a precios inferiores a los estándares locales. Esta práctica alienta la producción de réplicas rápidas y mal acabadas. Los artesanos continuamente crean nuevas figuras y formas de combinar colores para conseguir piezas originales. Es por ello que cuando algún artesano consigue elaborar una figura singular, la mantienen en secreto el mayor tiempo posible para conservar el precio.

Como en otros pueblos artesanos, en esta localidad existen cooperativas, aunque tienen poca notabilidad entre los pobladores. Talladores de Copal está conformada por cuatro familias nucleares, unidas por el parentesco; Tallado Original en Madera se conforma por dos hermanos y un primo, con sus respectivas familias; también están las cooperativas Arte, Amor y Magia y Artes Mágicas, que tienen el mismo patrón de regirse por vínculos de parentesco. Todas las cooperativas son talleres familiares.

Los cambios en las relaciones comunitarias

En San Martín, el aumento de la demanda promueve transformaciones diversas en la comunidad. Muchos jóvenes se integran al oficio, que aprenden rápidamente dejando de lado las labores agrícolas; el tallado en madera les ofrecía mejores ingresos. Tal y como sucedió en Arrazola o en Teotitlán, conforme la producción artesanal adquiere importancia el número de individuos y unidades domésticas dedicadas a la elaboración de figuras de madera también crece, así como su comercialización. Sin embargo, en esta misma medida se ha ido agudizando la pérdida de la capacidad y el poder de control de la producción; se inicia así un proceso de diferenciación socioeconómica entre artesanos, campesinos y campesinos-artesanos. Muchos de ellos se convierten en intermediarios tanto de las tiendas del Estado como de los particulares. Estas nuevas formas de relación desencadenan también la formación de nuevas relaciones laborales, comienza a aparecer —como en Teotitlán—, el trabajo por piezas. En el caso de San Martín Tilcajete observamos el mismo proceso de diferenciación y transformaciones en la organización de la producción que en Teotitlán, aunque en un caso se trata de una producción en la que existe una tradición centenaria y en el otro se trata de una actividad promovida recientemente. En la organización del trabajo estos cambios se pueden resumir en la significativa contribución de mano de obra femenina a una actividad que originalmente fue sólo de los varones. Un paso más en este proceso fue la incorporación de todos los miembros de la familia al trabajo artesanal; mujeres, niños y ancianos poco a poco fueron involucrados en las distintas actividades necesarias para conseguir una figura acabada.

La diferenciación social y la división del trabajo se observan en las etapas del proceso de elaboración de las piezas. Se distinguen las labores ya sea por "especialidad de género" o por la posición con respecto a los medios de producción: unos trabajan por un salario y otros compran la fuerza de trabajo y comercializan las piezas. Las mujeres y los niños ocupan posiciones subordinadas. También hay casos de artesanos calificados que llegan a vender su fuerza de trabajo porque no han conseguido un buen mercado y por tanto se ven obligados a contratarse con aquellos que tienen compradores constantes.

El aumento de la demanda y la competencia entre los artesanos ha dado lugar a nuevas relaciones de producción al interior de la localidad, así como

a nuevos arreglos en las relaciones que establecen los habitantes de Tilcajete con el mercado turístico. Además del trabajo por piezas o a destajo, otras formas desplazan a las maneras tradicionales de colaboración y cooperación entre parientes de la misma manera que sucedió en San Bartolo Coyotepec, donde las formas de ayuda tradicionales como el tareamiento fueron sustituidas una vez que aumentó la demanda de productos de la alfarería.

En el ámbito de la comunidad tal vez el cambio más importante es la disminución de la participación de los artesanos en actividades colectivas y la renuencia para asumir cargos públicos comunitarios. Un claro ejemplo, lo vemos en la participación de los ciudadanos en las tareas comunitarias o tequios. Anteriormente todos los ciudadanos cumplían con esta participación y sólo aquellos que estaban fuera de la comunidad tenían la opción de dejar a otra persona en su lugar, de preferencia un miembro de la unidad familiar, para que cumpliera con el compromiso o bien pagara por ello. Actualmente muchos artesanos pagan a otros para que realicen el tequio, ya que requieren de ese tiempo para la actividad artesanal. Lo mismo sucede con los cargos municipales menos importantes, los artesanos prefieren pagar para que otra persona los sustituya en su cargo, mientras que ellos trabajan en su casa. Esto ha provocado que algunos campesinos encuentren una nueva forma de obtener un pequeño ingreso extra sin salir de la comunidad y sobre todo sin descuidar la producción agrícola.

Los cambios en las condiciones de vida de los pobladores de Tilcajete se aprecia en las viviendas y distintos artefactos que los artesanos han adquirido; aunque uno puede tener una impresión poco precisa al creer que todas las nuevas casas son producto de la labor artesanal, cuando más bien son el resultado del envío de dinero de los trabajadores migrantes, fenómeno que se ha incrementado de manera considerable en la última década del siglo xx y lo que va del actual. Un artesano que se quejaba por la disminución de sus ventas, decía: "si las cosas no van bien aquí, si la venta sigue baja, voy a tener que irme a los Estados Unidos a trabajar, pues no hay de otra. En Santa Cruz California hay muchos paisanos, allá hay otro 'Pirúl', otro San Martín. Sí, hay un chingo de mojados de aquí, en el otro lado". Para 2004, muchos artesanos que fueron contactados con esta investigación, se habían visto obligados a emigrar a Estados Unidos en busca de trabajo.

La presencia de videocasetas, autos, tractores, son elementos que también muestran las diferencias entre una familia y otra. Además de la ma-

nutrición básica de la familia, los ingresos obtenidos por la producción artesanal se invierten en la construcción o mejoramiento de las viviendas y la educación de los hijos, algunas familias han conseguido financiar los estudios de sus hijos hasta una profesión universitaria.

En la década de los noventa la actividad artesanal desplazó a las tareas agrícolas como la principal fuente de ingresos en Tilcajete. Actualmente el tallado en madera es la actividad en la que está involucrada poco más de la mitad de las unidades familiares de esta población, que se ocupa de una u otra forma, sea como trabajadores asalariados, comerciantes o administradores de sus propios talleres.

El tallado de madera en San Antonio Arrazola

En San Antonio Arrazola, municipio de Xoxocotlán encontramos el origen del tallado en el arte de Manuel Jiménez. Según explica, su inspiración provino de haber crecido junto a la arquitectura monumental de Monte Albán y de la vida cotidiana en su pueblo. Antes de que hubiera tallado sus primeras esculturas, Manuel dice haber tenido un sueño visionario: estaba bajo un árbol muy frondoso, allí se le acercaron personas para conocerlo y saludarlo, recuerda especialmente a un hombre que le dijo: "Tus manos y tu mente harán labor para tu pueblo, te morirás viejo y serás respetado. Trabajarás y alcanzarás celebridad con tu trabajo".

A Manuel nadie le disputa su calidad de pionero, pues desde 1945 inició su práctica y estilo que hoy son considerados únicos y abrió caminos de nuevos ingresos para los habitantes de San Antonio Arrazola. Durante muchos años Jiménez fue el único que hacía estas figuras. Más tarde gracias a su éxito artístico y comercial estableció un mercado nacional e internacional que requirió la apertura de más talleres. Como en Tilcajete, el cambio impulsado por la actividad artesanal se aprecia a simple vista, tanto por el número de personas involucradas en el tallado de la madera, como por el ambiente social y económico.

En esta localidad encontramos artesanos, intermediarios locales y tiendas establecidas que se dedican a la compra-venta de piezas de artesanías y también las maquilan. Por las calles son los niños y las niñas quienes están pendientes cuando llega alguna camioneta o autobús de turistas; de inmediato los abordan invitándolos a que pasen a visitar a los artesanos, para mostrarles las piezas. Aunque algunos de estos grupos —como lo in-

forman los mismos artesanos—, ya tiene un destino fijo y se dirigen a determinadas tiendas porque el productor ha establecido algún trato con guías de turistas.

Manuel Jiménez, actualmente de alrededor de 85 años de edad, oriundo de Arrazola, tuvo un primer acercamiento en el tallado con la elaboración de máscaras hechas con madera de zompantele de acabado rústico. El con-sumidor inicial de las piezas fue el propio pueblo; en ese entonces —plática Manuel— las vendía a 2 pesos. Posteriormente comienza a vender las máscaras a los turistas que visitaban Monte Albán, en la época en que se iniciaban las exploraciones de esta zona arqueológica. A través de una mujer española, Alfonso Caso lo entrevistó y lo contrató como vigilante de las ruinas donde trabajó durante tres años. Su producción artesanal continuó en receso, porque después emigró a Veracruz para trabajar como peón en el corte de caña, luego como albañil en Oaxaca, lugar donde reinició el tallado en madera. Sin embargo, a su padre no le gustaba que Manuel tallara madera. A pesar de la oposición de su progenitor, siguió haciéndolo por la impresión que le causó el sueño.

Otra de sus historias es que en una ocasión caminando por una calle del centro de la ciudad de Oaxaca observó una jaula con un pajarito adivinador y se animó a decirle al dueño que le sacara un papelito con su suerte. Cada "suerte" costaba 20 pesos, y él pidió tres. El primer papelito decía "tus manos y tu frente harán la voz de tu patria", el segundo decía: "te falta un año para tener amigos en todo el mundo, y volaras de montaña a montaña", y por último, el tercero decía "tendrás todos lo honores del mundo, hablaras con los reyes". El contenido de la los papelitos de la suerte lo inquietaron. Su vida cambió, logró organizar una banda de música, ambicionaba ser peluquero y lo pudo hacer, posteriormente se interesó por la medicina tradicional y se hizo curandero: "todo esto por obra y gracia de Dios", a quien agradece haberle dado el poder de curar a todo aquél que lo visitara; daba consejo a sus conciudadanos y en San Martín Tilcajete montó una exposición de su trabajo y dio orientaciones sobre la necesidad de poner amor en el trabajo, en uno mismo y en la familia. Cuenta que lo mismo hizo en Santo Tomás Jalieza y en San Bartolo Coyotepec.⁵

⁵ Michael Chibnik (2003: 19-20) señala que estas historias son parte de un escenario que Jiménez ha montado, así que en forma recurrente cuenta sus experiencias a quien esté dispuesto a escucharlo.

Según cuenta, en eso estaba cuando llegó una mujer de México y observó su trabajo y le dijo que el Presidente de la República tenía mucho interés en conocerlo pues sabía de él por su obra, que necesitaba de un artesano que supiera trabajar el tallado de la madera, es así que trabajó para el entonces presidente Luis Echeverría Álvarez, quien lo recomendó para que asistiera a un concurso internacional en Estados Unidos, donde compitió con otros artesanos, obteniendo —según recuerda— una posición muy favorable. Jiménez señala que a partir de entonces lo nombraron *maestro de maestros* y que recibió una constancia que acredita y reconoce su trabajo en el ámbito internacional.

Empieza a trabajar con cedro de Guatemala y Chiapas para garantizar la calidad del producto y lograr un mayor costo en el mercado. Deja las maderas criollas: el copal y la jacaranda. Entonces sus piezas se vuelven más duraderas, la madera no se pica ni apolilla. El uso de esta madera lo ha afamado en Oaxaca, en el país y en el mundo. Se siente orgulloso de que lleguen a comprar sus piezas hasta su casa, porque señala: “en ningún establecimiento encuentran un trabajo artístico así”. Sus piezas las exporta básicamente a Estados Unidos.

Manuel Jiménez expresa que a las administraciones de los gobiernos del estado pasadas no se han interesado por promover el trabajo de los artesanos, como tampoco aprecian su talento y lo mucho que aportan a Oaxaca. Señala que no hay apoyos ni estímulos para ellos y que debiera ser al contrario, porque es básicamente por su trabajo que llegan flujos importantes de turistas, que se convierte en derrama económica para la región. Añade que el trabajo de los artesanos también beneficia a la gente humilde, por ejemplo quienes venden en las calles infinidad de objetos que los artesanos producen. Recalca que el gobierno ha hecho mal en no motivar al artesano y no darle importancia.

Continúa explicando que 1978 había un importante mercado con Estados Unidos, pero que actualmente (2004) las ventas se han desplomado por la migración:

Porque en nuestro país empezó a haber hambre, fue el primer daño y perjuicio para los artesanos, pues lejos de que Lázaro Cárdenas procuró detener la migración con el reparto de la tierras, no se pudo parar; la migración fue como un microbio porque con la pobreza se empezó a ir todo el campesino y ahora es imposible tener alimentos, el campesino se endeuda por irse al otro lado.

Advierte que ha bajado el mercado porque las piezas actuales “no tienen la enseñanza de los viejos, de aquellos hombres que verdaderamente sabían de artesanías, ya no hay quien les enseñe”, expresa que la falta de producción en el campo produce la escasez de alimentos y la pobreza, dice: “ésa es la raíz del problema”.

Actualmente quienes han retomado el trabajo de las artesanías son dos de sus hijos que en diciembre del año 2000 asistieron a un evento cultural en China por invitación de las embajadas de México y China. La selección de los artesanos participantes estuvo a cargo de las propias embajadas. Su obra se halla en diferentes museos y galerías del Japón, Australia, Alemania, Francia, Israel y China, promoción debida al fomento Banamex. Comenta que actualmente las artesanías han estado sin vida, que tienen cuerpo pero no espíritu. Según él:

Se necesita alguien que reactive para seguir trabajando y encontrar fama, fortaleza, encontrar el apoyo para el trabajo y consolidar la fortaleza del hombre. ¿Artesanos? Hay y hubo muchos artesanos pero fue como la “ruidera” de nueces, fueron nada más cáscaras haciendo ruido pero que no hicieron nada, no supieron fortalecer su economía y su trabajo.

En general los artesanos de esta comunidad utilizan como materia prima el copal, por ser una madera más suave. Para lograr durabilidad, la “curan” con gasolina antes de decorar las piezas. Algunos también usan el cedro ocasionalmente, pero dicen que es madera cara y más difícil de tallar. Las figuras que tallan son por lo general, animales: jirafas, leones, iguanas, venados, armadillos. Existen artesanos especializados en una o dos figuras, las que tienen mayor mercado, como las iguanas (Chibnik, 2003: 127-130).

Algunos artesanos manifiestan que aprendieron el tallado de la madera por la necesidad de generar otros ingresos para la economía familiar y consideran que en ese oficio no se requiere de saber letras sino habilidad manual y creatividad imaginativa. Dice Pedro, un artesano entrevistado en Arrazola:

Aquí dicen que Manuel Jiménez es el que nos enseñó, no hombre, ¡cómo creen que ese señor nos enseñó! Si al contrario, ¡ni quería que aprendiéramos; yo me di cuenta porque vivo en la otra esquina y me di cuenta porque él quería aprender música. Mi papá organizó una banda, yo estaba joven y el señor me dijo: “¡invítame para que

participe". Y lo llevé sin saber nada de nota y como es inteligente el hombre... pero cuando él empezó hacer las figuras, entonces empezó a ir a vender al cerro (se refiere a Monte Albán) y al centro; entonces como le iba bien, ya ni salía conmigo porque ya de ahí sacaba sus centavos y se fue amachinando y fue creciendo. A mí me animó un señor que traía figuras de Taxco. Un día me dijo: "Oyes tío Pedro cómo son tontos ustedes!" ...Y me hice la interrogante: "Bueno, este hombre ¿por qué me dice así?" Me enojé, casi lo agredo, pero después dice: "¿qué no se dan cuenta?, ¿qué no miran la casa de Manuel? Siempre que vengo, me doy cuenta que este hombre no se da abasto con el trabajo de artesanías". Y me volvió a decir: "¿qué?, ¿no tienen ojos?, ¿no tienen manos?". Y me pregunté "¿a dónde venderá éste hombre?" Y sentía vergüenza... ¡Hasta cola hacían los coches que venían a comprarle!" Entonces me animé, corté un palito y empecé. La familia me preguntaba: "¿y qué vas hacer?" Y les contestaba: "hay que hacer monos". Mientras cuidaba mis animales empecé a trabajar y después, a venderlos. Para que no se enojara Manuel Jiménez, les llamábamos a los visitantes ya que habían pasado por su casa, les enseñábamos nuestro trabajo y así fue como me inicié.

Cuenta Pedro que cuando Manuel Jiménez se percató que él empezaba a tallar madera le ofreció ponerle una peluquería para que lo dejara; él no quiso y siguió trabajando. Fue así que la gente empezó a incorporarse al trabajo artesanal.

En un principio tenían problemas con los compradores, pues muchos comerciantes tenían sólo la referencia del trabajo de Manuel, y querían comprarles argumentando que él daba más barato, si no bajaban los precios, ya no les compraban. ARIPO los apoyó en un principio, después se enlazaron directamente con intermediarios, y así es como venden en la actualidad.

Como se señaló anteriormente, el horario en que trabajan es generalmente de 8 de la mañana a 6 de la tarde, pero cuando lo hacen sobre pedido requieren de mayor tiempo para cumplir los convenios con norteamericanos de Pennsylvania, Texas y Arizona. Estos pedidos son ocasionales y oscilan entre las 50 y 100 piezas por pedido de entre 70 y 80 pesos por pieza, a lo que hay que restar costos y trabajo; las ganancias son menudas. Cuando no tienen pedidos y la necesidad los obliga, ofertan sus productos en los establecimientos de la ciudad de Oaxaca, quienes pagan precios muy bajos. Por una pieza que regularmente venderían en 80 o 100 pesos, obtienen entre 50 y 60 pesos.

Cuentan los artesanos que antes era más rentable porque eran menos los que se dedicaban a esta actividad; de igual manera pasa con los inter-

mediarios. Cuentan que, por ejemplo, uno de ellos tenía ochenta sucursales en diferentes partes del mundo, y como fueron apareciendo otros, sus ventas empezaron a bajar. Ejemplo de esta bonanza es cuando un intermedio diario les podía dejar de anticipo entre 10 mil y 20 mil pesos. La situación cambió después de los atentados del 11 de septiembre de 2001 en Estados Unidos. En la actualidad, los anticipos son de 300 a 500 pesos y se lamentan por esta situación: "porque ahora cuando viene un gringo, se lleva sólo 10 o 15 figuras, a veces hasta 20 figuras, y ya no es muy seguido".

Como se señaló anteriormente, otro de los problemas que afectan a los productores de artesanías son los convenios que existen entre guías de turistas y ciertas tiendas de artesanías de la comunidad o con productores prósperos, pues cuando llegan a la comunidad acaparan a los paseantes y los llevan con quienes tienen acuerdos.

Este hecho ha dado lugar a que tiendas de Arrazola acaparen piezas sin decorar a precios muy bajos. Por ejemplo, en una entrevista un anciano de 80 años narró que está enfermo de reumatismo, por lo que permanece sentado la mayor parte del día, se gana el sustento tallando figuras de armadillo con madera de copal que vende a una de las tiendas mencionadas. Cada figura se la compran a 3 pesos y consigue cuatro piezas al día, es decir, recibe 12 pesos por 8 horas de trabajo.

Estas tiendas también compran productos artesanales de otras comunidades como Santa Cecilia Jalieza y San Martín Tilcajete, que llegan a ofertar sus piezas sin decoración a través de revendedores. Los dueños de las tiendas agregan valor a los productos al contratar generalmente mujeres que se encargan de pulir las piezas. Los detalles y la decoración los realizan los dueños de las tiendas y al comercializarlas consiguen un beneficio bastante alto. Uno de estos negocios tiene un local bien acondicionado y con una gran variedad de piezas artesanales de Arrazola, San Martín Tilcajete, de Santa Cecilia Jalieza y otras rancherías cercanas al municipio de Xoxocotlán.

Estas tiendas están también conformadas por redes familiares; se asocian el padre, los hijos, las hijas, el yerno, el cuñado y los hermanos, y generalmente niegan ser acaparadores, dicen ser quienes trabajan directamente la producción. La comercialización la hacen directamente con el turismo que visita la comunidad, pero en realidad parte importante de sus ventas depende de los arreglos que establecen con los guías de turistas, así como de lo que exportan a las galerías en el extranjero; principalmente a Los Cabos, Baja California; San Francisco, California; Laredo, Texas; y Los Ángeles, California. Los principales agentes de comercialización son los

propios intermediarios norteamericanos con quienes han trabajado por muchos años. Los pedidos los envían vía paqueterías y las transacciones se hacen a través del banco. Ratones, pescados, armadillos, escorpiones, carneros, chivos, nutrias, alces, venados, perros, jirafas, iguanas, dragones, campamochas, conejos viajan en paquete de un lado a otro. Por su forma de organización, estas micro empresas no participan en concursos institucionales ni se encuentran asociadas a otras organizaciones, tampoco hacen presentaciones de sus productos en la ciudad de Oaxaca. Con el propósito de mantener la singularidad de sus productos procuran que el personal que trabaja para ellos no aprenda a dominar la totalidad de las fases del proceso de producción, de manera que el control quede en manos de los dueños de la tienda, quienes dicen que así mantienen la calidad del producto.

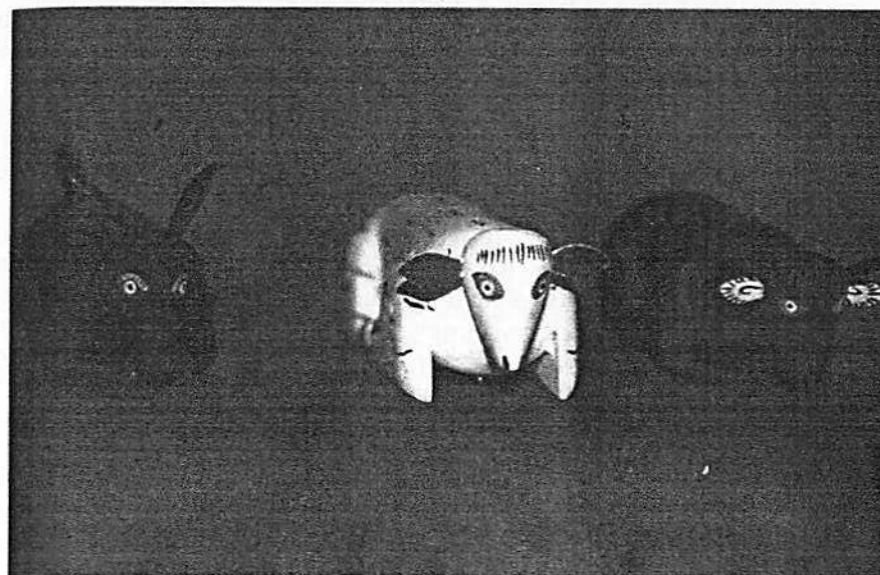
Aunque en los diversos talleres se puede observar que numerosos diseños se repiten sin cesar, los artesanos dicen que no imitan o copian trabajo de otros, e igualmente repiten que *a ellos* les copian su diseño. Esto sucede tanto en Arrazola como en otros lugares.

En Arrazola existe una organización de artesanos ubicados en un local otorgado por el municipio para la comercialización. No ha tenido impacto, al parecer la estructura organizativa no funciona. Los artesanos cuidan y celan sus diseños y estilos de decoración de las piezas y temen que al incorporarse les copien. Adicionalmente señalan que los verdaderos artesanos no se encuentran ahí asociados, sino que son revendedores, otra razón para no incorporarse a la organización.

Como queja hacia ARIPO, dicen que para poder vender con ellos sus piezas les piden que se vinculen a los partidos, principalmente al PRI. Para ejemplificar esta situación relatan el caso de un candidato a presidente municipal de Xoxocotlán, cabecera municipal de Arrazola, que quería el apoyo del grupo de los artesanos. Les entregó un machete a cada uno de ellos y les dijo: "quienes recibieron la herramienta estaban comprometidos con él, y si no lograba ser electo 'se la estaban jugando'". El candidato no fue electo presidente.

Los animales de madera tallados en La Unión Tejalapam

La Unión Tejalapam es la tercera localidad en importancia del municipio de San Felipe Tejalapam. Cuenta con una población total de 218 habitantes, 50% hombres y 50% mujeres, en un municipio en el que únicamente 89



Animales tallados en madera en La Unión Tejalapam.

personas son hablantes del zapoteco, lengua hasta hace poco tiempo hablada por la mayoría, según los datos censales del año 2000.

La actividad económica dominante de La Unión Tejalapam sigue siendo la agricultura; los campesinos siembran maíz y frijol, casi toda la superficie de cultivo es de temporal. Le sigue en importancia la actividad artesanal, aunque dicha labor la practican sólo las familias del barrio "Cañada Cera", formada por aproximadamente veinte unidades familiares, descendientes todos del mismo tronco familiar. Los antecedentes del trabajo artesanal que hoy caracteriza al barrio tienen su origen en la iniciativa de Martín Santiago Cruz, quien actualmente tiene 72 años de edad. Santiago Cruz comenzó a tallar madera en 1967 por iniciativa de Enrique de la Lanza, comerciante dueño de la tienda *Yalalag* donde vendía diversos artículos, entre ellos artesanías. El negocio, recuerda Martín, estaba ubicado en la calle de Macedonio Alcalá 104. En la misma época había otra tienda de productos típicos en la colonia Reforma y otra en la calle de J. P.

García; eran las únicas casas que vendían artesanías y tallas de madera también, particularmente figuras de Manuel Jiménez, de Arrazola.

En esa época, Martín estaba desempleado y buscaba trabajo en la ciudad de Oaxaca, y al ver que la tienda *Yalalag* vendía figuras de madera, de palma, de totomoxtle (la hojas que cubren la mazorca) y de carrizo, comenzó a llevarle algunas a don Enrique. Se atribuye la primicia en la hechura de figuras de animales y agrega que en su pueblo, San Felipe Tejalapam, entonces sólo se dedicaban al campo y a la quema de carbón.

Dice Martín que en sus inicios utilizó la madera del zompanile y que su primera figura fue un ser humano de cuerpo entero sin manos. Enrique de la Lanza le recomendó que hiciera las manos, se las pegara y la vistiera. Martín la imaginó con ropa, y se preocupó por el costo de la tela, pero Don Enrique le dijo que sólo la pinastra, decorara, y le anticipó 50 pesos para la pintura, un serrucho, una caja de herramientas y dos gubias. A partir de esa fecha empezó a utilizar anilinas, que se diferenciaban del acrílico por su apariencia rústica.

Al ser entrevistado, Martín muestra orgulloso sus primeras herramientas que aún conserva y utiliza, además se ayuda con otras herramientas que él ha acondicionado. Recuerda que vendió su primera pieza en 80 pesos, lo que le estimuló para seguir. Martín diseñaba las piezas como se las pedían, de acuerdo con las exigencias del mercado. Cuenta:

En un momento sentí que me iba a convertir en millonario —ríe— porque mi pieza la vendí en 80 pesos, y me imaginé mucha venta, pero eso lo hizo para animarme, pero en verdad me la compró en veinte pesos pero de todos modos seguía siendo bueno. Una carga de leña aquí en el pueblo la vendíamos en 2 o 3 pesos y la teníamos que llevar hasta la ciudad de Oaxaca, con ese dinero nunca podíamos hacer nada. En cambio, aprendí a hacer tigres, pájaros, rinocerontes, leones, buros, yuntas, perritos sentados, parados y echados. Al principio mucha gente se entusiasmó, pero ahora solamente la familia Santiago nos quedamos con este trabajo.

Una vez que aprendió el proceso del tallado de la madera se mantuvo como proveedor de figuras por más de una década con el dueño de *Yalalag*: eran él y Manuel Jiménez, los únicos proveedores de Arrazola. Agrega:

Cuando llegaba yo a entregar mi trabajo veía que ya estaban otros trabajos, entonces entré en una incógnita porque ni él me veía, ni yo lo veía, entonces le pregunté a don Enrique: "oiga señor Enrique, de quién son estos trabajos" y me contestó: "de

Manuel Jiménez". Y cuando él preguntaba de quién eran los otros trabajos, o sea los míos, le contestaba: "de Martín Santiago", y ambos que no nos conocíamos miráramos y comparáramos nuestro trabajo y nos servía para hacerlo mejor porque en mi caso decía yo "creo que le falta un poco más de acabado" y así nos dábamos ideas.

La calidad del producto siempre estuvo sujeta a la supervisión de Enrique de la Lanza, pues él determinaba la decoración, los colores de fondo, la figura, su tamaño. Cuidaba que no modificaran sus diseños. Así transcurrió más de una década. Poco antes de morir, De la Lanza le dijo:

"Mira Martín, ahora puedes trabajar con quien tú quieras porque ya voy a cambiar de giro, venderé pura loza y ya nada de artesanías y productos típicos". Yo le dije "Gracias Don Enrique", y agregué: "Si en mi familia mis hijos y mis nietos no aprenden este oficio va a ser por culpa de ellos porque para mí, yo ya aprendí". Después empecé a trabajar libre, por eso ahora trabajo con cualquier gente, vienen los gringos y me hacen los pedidos.

Posteriormente Martín capacitó a sus hermanos y ellos a sus hijos y buscaron nuevo mercado. Así conocieron a Ezequiel Ruiz, dueño de la tienda *Productos Típicos*, y con quien inician otra etapa en su experiencia como artesanos.

Dos años después, un norteamericano abrió *Cosijo*, ubicada por el Carmen Alto; cuando falleció, un ayudante suyo se quedó al frente del establecimiento porque el gringo no tenía familia, y a él surtió casi durante tres años. Tiempo después, Martín y sus hermanos empezaron a trabajar con Enrique Wayerman, originario de California y dueño de la tienda de artesanías *Corazón del Pueblo*. La tienda aún existe, pero ellos no permanecieron porque según él narra, la esposa de Wayerman es una persona muy difícil, "delicada", en las palabras de Martín.

A diferencia de las otras localidades, en Tejalapam ha sido menor la presencia de las instancias gubernamentales. Santiago Cruz dice que a él no lo han apoyado con ningún recurso y recalca que ha insistido en enseñarle a una o dos personas de su familia, porque si nadie aprende, al morir él se acabarían las artesanías en La Unión Tejalapam. Quienes sí aprendieron son ahora ancianos; señala que muchas familias tienen hijos jóvenes que podrían adoptar este oficio, pero que no quieren aprender porque les tienen miedo a las herramientas. Él lamenta que en su familia su nieto y su

atractivos y de calidad reciben de los dueños de los establecimientos de artesanía "mil pretextos" para devaluar la calidad del producto y obligar al artesano a que les venda a un precio inferior al solicitado.

El precio que los extranjeros pagan al comprar las figuras más comunes de los artesanos de Tejalapam fluctúa entre los 70 y 80 pesos. La mayoría de los artesanos opina que el precio es justo y que en algunos casos consiguen recuperar lo invertido, pues comparativamente estos precios son mejores que los que pagan los intermediarios que cuentan con locales de compra-venta de artesanías en el centro de la ciudad de Oaxaca, quienes les ofrecen por la misma pieza sólo 25 o 30 pesos.

Algunos de los artesanos manifestaron que el trato que reciben de los comerciantes en Oaxaca es infame, siempre que van a proponer sus productos les piden que se los dejen a consignación y expresan: "pues ¿cómo se los vamos a dejar así?, pues nosotros tenemos hambre necesitamos dinero para sobrevivir". El mismo sistema, dicen, emplea ARIPO y los precios que ellos manejan son sumamente bajos, pues una pieza la compran en 20 pesos y son muy raras las ocasiones cuando consiguen una remuneración favorable. Por esa razón prefieren acumular sus piezas y esperar el momento oportuno para la venta, ya sea a través de venderlas directamente en hoteles o en su caso esperar el arribo a la comunidad de los intermediarios extranjeros o de Tijuana, Baja California. Durante el trabajo de campo se pudo observar que cuando se da este tipo de transacciones, los compradores visitan varios artesanos y en su recorrido seleccionan las figuras que más les convienen; pueden comprar desde una pieza hasta toda la producción. En una ocasión se pudo apreciar que un comprador visitó cinco artesanos distintos y se llevó un buen lote de piezas. Algunas veces hacen trabajo sobre pedidos para extranjeros, porque son comprometidos. Han tenido experiencias con oaxaqueños que les hacen pedidos, pero jamás vuelven, un artesano recordó:

En una ocasión vino aquí en la comunidad un diputado local con su pareja y me dijo que yo le mostrara las artesanías, entonces le enseñé lo que tenía y le gustó un conjunto de piezas que representaba una banda de música y me encargó que le hiciera la figura de Salinas de Gortari aparentando estar dirigiendo la banda, me dio de anticipo como trescientos pesos, de dos mil que era el importe de las piezas, pues nunca volvió, pero lo que más me dejó satisfecho es que de inmediato vendí las piezas con otra persona.

En cuanto a la promoción de sus productos artesanales, dicen que las instancias gubernamentales no han tenido gran impacto y que cuando participan con ellos en concursos y exposiciones tienen malas experiencias:

En una ocasión me invitaron a participar para que yo expusiera mis artesanías y vender en el zócalo, pero al terminar la exposición me estaban cobrando mil pesos; entonces le dije: "Cómo te voy a pagar si no he vendido ninguna pieza", y le dije que ya jamás volvería a esos eventos. Sufrí mucho frío, y ¿dónde caramba me iba a meter? Ni siquiera para ir al baño, pues todo tenía que pagar. Hasta mal hacemos en ir porque vamos a exponer la mercancía y los compradores vienen y después lo copian, es mejor vender a los que llegan a mi casa porque no ponen pretexto de nada, llegan y... hablando y comprando.

Muchas veces participan en concursos nacionales y extranjeros, enviando sus piezas a Fonart, Conaculta y ARIPO, quienes se encargan de llevarlas. Nos informan que ha sido la familia Santiago la que ha ganado algunos premios. Martín ganó un primer lugar con un premio de 2 500 pesos y un reconocimiento escrito; otros han ganado segundos y terceros lugares, o les entregan constancias de participación pero sin haber logrado alguno de los tres primeros lugares. Cuenta Quirino Santiago Cruz:

Trabajamos con el dueño de la tienda de jarcería y productos típicos que se ubica en Mina. Creo que seguramente en ese tiempo invitaban a los artesanos a los concursos de artesanías, pero como él tenía todos los medios y se hacía pasar por artesano, entraba. Otro señor me dijo un día: "Hombre, tu trabajo ganó un magnífico premio, pero tú no tienes ningún derecho de reclamarlo porque Nico fue el que pasó como el artesano que lo hizo". Después me volvió a informar: "Otra vez tu trabajo tuvo premio". Nunca supe cuál fue el premio, qué cantidad ganó ese señor por mi trabajo porque el empleado ya no podía informarme más, pero por eso nunca dejaba de encargarnos trabajo.

En una plática con dicho artesano y después de haber tenido esta experiencia, acordó con sus familiares aprender los mecanismos de los concursos para poder participar directamente. El hijo de Martín Santiago ganó un primer lugar en un concurso, y con ello pudo construir su casa y adquirir una camioneta, que ahora es el medio con que obtiene recursos para la economía familiar.

Muchos artesanos en Tejalapam tienen en gran estima a personas de Estados Unidos porque les han abierto mercado a sus productos, entre ellos

señalan a Arden y Anya Rothstein, autores norteamericanos que escribieron un libro sobre las artesanías en el estado (Rothstein y Rothstein, 2002) donde mencionan a varios de los artesanos de esta localidad. Escrito en inglés, los artesanos estiman el material, pues les sirve para promocionarse. De igual forma hacen uso de la página virtual donde se promocionan sus obras; algunos viajeros puedan llegar directamente a Tejalapam a comprar las figuras de los artesanos a precios que benefician a ambas partes.

Los artesanos de Tejalapam hacen hincapié en que actualmente existen muchas tiendas de artesanías saturadas con piezas pintadas con vinílicas, que es una decoración fácil y simplona porque la pintura es más espesa y no se expande; en contraste, dicen, la pintura de anilina la trabaja el que sabe pintar. Por eso se jactan de haber preservado esta técnica, abandonada por los artesanos de San Martín Tilcajete. Cuando los interrogan sobre su pintura, contestan:

¿A poco me crees tan tonto para decirte?, pues eso está en el arte de cada uno, eso se hace pensando y por eso yo no te puedo decir, pues tú no eres un tonto de decirme cómo usas la laca, y me contestó: "pues no", entonces yo tampoco. Es arte que lo puedo mostrar con mi familia, pero no con otros artesanos y otras familias, y no lo hago porque me vaya a pasar como le pasó a un señor de Tilcajete: ocupó a una señora para pulir sus piezas y aprendió cómo estaba hecha la pieza... y cuando menos se dio cuenta, empezó a vender mejor que él, y le dije: "Pues tú sí que eres un buen maestro".

En Tejalapam el apoyo de instancias de gobierno para el fomento de artesanías es casi inexistente. Fonart en una ocasión les otorgó un crédito revolvente de tres mil pesos para capitalizarse pero la mayoría de los beneficiarios lo utilizó para comprar fertilizante para sus cultivos de maíz.

Entre los artesanos existe poca organización. Afirman sentirse más cómodos trabajando de manera individual para vender libremente sus artesanías. Aseguran que al organizarse de inmediato "los inducen" a solicitar créditos y para ellos tal acción implica compromisos de mucha responsabilidad que no podrían afrontar.

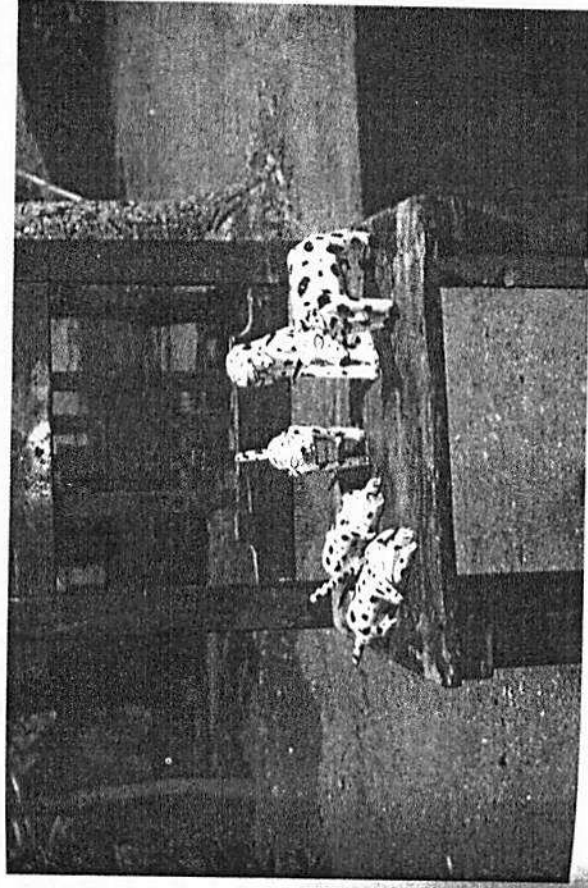
La creación de figuras talladas se inicia una vez que han realizado actividades cotidianas: atención a su ganado de traspatio, proveer de leña y cocinar los alimentos, o si es temporada, después de las tareas de cultivo o cosecha. La mujer además de sus tareas agrícolas y artesanales, cubre la atención a

los hijos y las tareas domésticas, que son varias (preparar la comida, lavar, planchar, etcétera).

Para las familias, el ingreso incorporado por el trabajo artesanal les es indispensable. Plácido Santiago señala:

Pues mire, del trabajo de la artesanía me vivo, porque yo antes de ser artesano salía a trabajar al centro porque soy albañil, entonces por ahí me pasaba el tiempo, pero ahorita con el trabajo de la artesanía de esto me vivo, ya no he salido, ya no salgo a trabajar por otro lado. Aquí atiendo mis animales, mi siembra y con mi trabajo de artesanía, ahí me la voy pasando, claro que no he hecho una fortuna, pero ahí voy viviendo.

Al igual que Martín Santiago, la mayoría de las familias de artesanos actualmente utilizan como materia prima el copal, la jacaranda, el árbol del águila y el pino-ocote blanco, aunque el primero, que había sido el más común, lo están dejando de trabajar porque según ellos es muy dulce para



Animales, tallados en madera del señor Martín Santiago, La Unión Tejalapam.

la polilla y no es durable. Para garantizar la durabilidad de las piezas se está extendiendo el uso de la jacaranda. Algunos artesanos tienen sus propios árboles y otros compran la madera cuando otras personas podan los suyos. Consiguen otros tipos de madera a las orillas del río y en las montañas, propiedad comunal.

Los artesanos de Tejalapam tienen la idea de que sus productos no son comerciales y que por eso no tienen gran demanda en las tiendas de artesanías de la ciudad de Oaxaca. El tallado de esta comunidad conserva las características de los objetos reales, no exageran o imprimen fantasía en sus atributos. Dice Quirino Santiago:

Mire el burro tiene sus patas, sus orejas, su cola y su color original pero esos señores, por ejemplo los de San Martín Tilcajete, incluyendo los de Arrazola, le ponen a esas figuras unos cuernitos por acá y otros por allá, pues parecen ya fenómenos, pues son adornos más de la cuenta que le ponen, y las pintan con vinílica.

A diferencia de los artesanos de Arrazola o Tilcajete, los artesanos de La Unión Tejalapam, se mantienen como campesinos. Aunque sus productos artesanales han encontrado un nicho en el mercado y de alguna manera han sido favorecidos, su situación económica es precaria. La mayoría de los entrevistados tiene casas con techos de teja, paredes de adobe, piso de tierra y utiliza leña como combustible.

Los talladores de Taviche: maquilladores de artesanía

Chibnik (1999) ha señalado que la producción comercial de los alebrijes ha tenido un desarrollo inimaginable, ya que al tratarse de una producción no artesanal, "tradicional", se pensaba que su mercado sería reducido, sin embargo ha tenido una gran demanda, en parte debido a la libertad de innovación con la que cuentan estos artesanos. La demanda de estas figuras ha ocasionado que otras poblaciones, además de las ya conocidas se hayan sumado a la elaboración de figuras de madera. Taviche es un pueblo que ahora se ocupa de una parte del proceso de producción de los alebrijes.

A diferencia de la producción de tapetes, en donde la relación de dependencia laboral es más directa, la elaboración de los alebrijes tiene cierta flexibilidad que hace a la maquila más factible.

Los artesanos de Taviche son quienes buscan a los comerciantes e intermediarios. Los días viernes arriban a San Martín Tilcajete numerosos taxis colectivos y camionetas con hombres y mujeres procedentes de Ocotlán. De San Pedro Taviche llegan los artesanos con bolsas de plástico y cajas de cartón llenas de figuras de madera, en busca de compradores. Algunos traen encargos, por lo que se dirigen con quienes se los solicitaron, mientras que otros recorren las calles del pueblo ofreciendo de casa en casa sus figuras.

Los pobladores de San Martín Tilcajete llaman "los tavicheros" a quienes aprendieron a tallar la madera en Tilcajete. Algunos artesanos de San Martín los contrataron de asalariados, y cuando ya habían aprendido dejaron la comunidad. Ahora tallan sus propias piezas y las venden a los artesanos de Tilcajete. Mucho artesanos compran piezas en madera de copal al natural para después pintarlas. Casi todos elaboran iguanas, marcanitos, armadillos, ardillas, dragones y lagartijas. El terminado es burdo y apenas las lijan antes de entregarlas para que el artesano de Tilcajete finalice el tallado y engalane las figuras.

Los artesanos de Taviche no compran la madera del copal, ya que en su comunidad es abundante. Una persona de San Martín nos comentó: "trabajan bien los tallados, a veces son mejores que los de aquí, pero son tontos para pintar, no quieren invertir, nomás los hacen por mayoreo de 50 o 100 piezas, las que uno quiera, los precios son muy baratos, las figuras chicas son de 7 u 8 pesos, las más grandecitas a 10 o 15 pesos y las grandes de a 30 o 40 pesos". Los precios se regatean y ellos acceden sin mayor resistencia porque desean terminar pronto la venta para surtir de productos básicos en el mercado de Ocotlán.

Los artesanos de Taviche se reconocen por su particular forma de vestir: los hombres usan pantalones de mezclilla, camisas a cuadros y sombreros de fieltro de color verde o negro tipo texano, algunos les ponen plumas de pavorreal y correas (barbiquejo imitación piel, con estoperoles), usan huaraches de dos correas cruzadas; las mujeres llevan vestidos estampados, coloridos, con flores y delantales a cuadros, peinadas con trenzas, calzan huaraches de plástico. Muchos hablan zapoteco.

El hecho de que los artesanos de Tilcajete compren figuras de madera a los "tavicheros" obedece a que les es más económico comprar las piezas ya talladas que comprar la madera, también se ahorran tiempo en la elaboración, pues quienes hacen encargos piden figuras específicas; algunas veces les dan el modelo a los "tavicheros" para que lo reproduzcan. Quienes más compran o encargan figuras a los artesanos de Taviche son mujeres que

viven solas, madres solteras o abandonadas con hijos pequeños, para quienes el tallado representa una destreza difícil de dominar; al menos ésta es la percepción popular. Señalan también que las personas con dinero —por ejemplo el dueño de un taxi— compran por mayoreo a los “tavicheros” y sólo pintan las figuras, no tienen tiempo de tallarlas porque les es más redituable de esta manera.

Así como también es un hecho que una persona de Arrazola puso un taller muy cercano a Tilcajete para enseñar a tallar la madera a la comunidad. La gente de San Martín, encabezada por la autoridad, lo corrió con la amenaza de meterlo a la cárcel. Dice un artesano:

El arte del tallado en madera se está desvalorizando, se enseña a cualquier gente para que lo haga y lo hacen mal, entonces nuestro trabajo se ve desvalorizado y las ventas bajan; aquí no sé qué cabrón enseñó a esos tavicheros y ahora ya hacen figuras muy feas. Por ejemplo, en Santo Tomás Jalieza nadie enseña a nadie, son celosos de su trabajo, nomás ven alguien que es de fuera y lo corren, no enseñan a nadie su trabajo, aunque hay gente de aquí y son familia no se lo dejan ver. Así deberíamos ser nosotros, pero no es así, los paisanos hasta hacen sus pedidos a esos tavicheros.

Siguiendo con la expresión común de lo que sucede, señalan que antes llegaba una camioneta de acaparadores de la ciudad de Oaxaca que se situaba en el centro para atraer a los artesanos que llegaban de Taviche con la finalidad de comprarles sus figuras al más bajo precio, lo que molestó a los artesanos de Tilcajete. Al parecer las autoridades decidieron encarcelar a los acaparadores de la ciudad. A partir de dicho incidente, los “tavicheros” tienen en absoluto prohibido vender a gente que no sea de Tilcajete o pagan multas a la presidencia, o incluso pueden ser merecedores de cárcel por algunos días. Es cierto también que existen artesanos de Taviche que hacen entregas directas a los dueños de puestos en los mercados de artesanía de Oaxaca, Arrazola, y Santo Tomás Jalieza.

Los creadores de obras singulares

Francisco Tenorio Reyes nació hace 48 años en Coicoyán de las Flores y desde que tenía diez años ha conocido el arte del tallado en madera a través de su padre, quien elaboraba guitarras. Hoy sus figuras se encuentran

en numerosas tiendas de la ciudad de Oaxaca: la del Museo de Arte Contemporáneo de Oaxaca, Fonart, la del sitio de Monte Albán; en exposiciones de ARIPO y seguramente en muchos de los más de 100 expendios de artesanías que existen en el Centro Histórico.

Coicoyan de la Flores es un municipio que se sitúa en el distrito de Juxtlahuaca, en la franja fronteriza entre Oaxaca y Guerrero, a dos horas de la propia Juxtlahuaca. Es el municipio más pobre del estado de Oaxaca y del país. Según la clasificación del Consejo Nacional de Población, en el ámbito nacional este municipio se caracteriza por contar con un índice llamado de *desarrollo humano* más bajo de todo México. Sus insuficiencias se comparan con las existentes en 1937 (Conapo, 2000).

La gran mayoría de los habitantes de Coicoyan se dedican a la agricultura, pero algunas familias encuentran el sustento en la elaboración de objetos artesanales, especialmente en la manufactura de sillas, mesas, máscaras, y artículos de palma. Francisco Tenorio Reyes elabora pequeños muñecos de madera que representan calaveras o muertes que tocan algún instrumento musical: trompetas, tambores, saxofones, guitarras, bandolinas o contrabajos hábilmente diseñadas; pequeños animales como venados, perros y conejos y representaciones de diablos, son los personajes que caracterizan su trabajo. Él asegura que es el único que diseña estas figuras. Si tal afirmación es cierta, como parece serlo, es asombroso que a pesar de los 15 años que lleva haciendo estas figuras, en las tiendas de la ciudad donde se encuentran, pocos saben cómo se fabrican, de dónde vienen y quién las hace. Uno de sus hermanos también se dedica a hacer

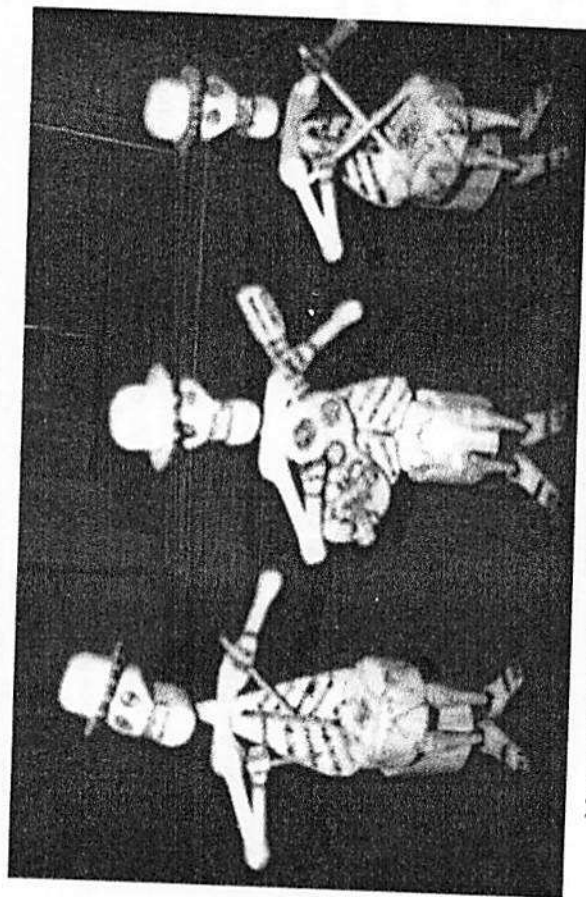


Francisco Reyes Tenorio, artesano tallador de madera en Coicoyán de las Flores, Juxtlahuaca.

figuras, pero se ha especializado en mariachis de gran tamaño que vende en la ciudad de México.

La singularidad de los trabajos de Tenorio Reyes estriba en el hecho de que su presentación final es sólo la madera natural, únicamente tallada y pulida, sin ningún otro elemento. Para señalar algunos detalles, como los ojos de las calaveras, Tenorio recurre al pirograbado, pero sin adherir colorante alguno. Su materia prima se reduce a la madera seca de copal de montaña, más resistente que la de San Martín Tilcajete o Arrazola. Las piezas las une ensamblando o pegándolas con Resistol. Sus instrumentos son cuchillos, la garlopa, hacha, machete y la lija. Con estos instrumentos y el copal de montaña, Francisco elabora pequeñas piezas, algunas de unos cuantos centímetros que sirven como aretes, broches o collares.

Una calavera con un tambor o una calavera con un violín tienen por lo menos 27 pequeñas partes, para confeccionar cuatro o cinco de estos músicos. Francisco invierte por lo menos dos días de trabajo, pues requiere de



Muertes de fiesta, piezas talladas en madera por Francisco Reyes Tenorio, Coicoyán de las Flores.

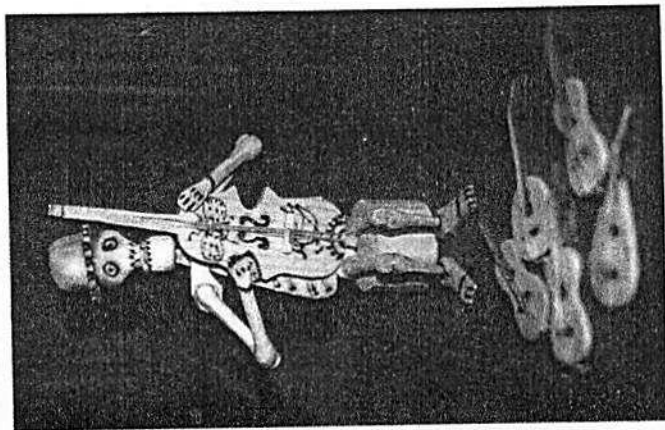
un sofisticado trabajo para tallar cada pequeña pieza y ensamblarla; requiere de gran concentración, paciencia y destreza.

Tenorio Reyes tiene cinco hijos, dos hombres y tres mujeres, dos de las cuales estudian la secundaria. Para sobrevivir y mantener a sus hijas en la escuela, vende su trabajo. Como muchos otros jóvenes de esta región, dos de sus hijos, un hombre y una mujer, emigraron hacia Estados Unidos; no recibe dinero de ellos.

Las figuras de madera de Francisco son bastante conocidas y apreciadas por su estilo y calidad. En algún momento su trabajo ha tenido gran demanda, pero ahora pasa por una crisis y dice que hubo tiempos mejores en que le dejaban vender sus piezas en el museo de sitio de Monte Albán, o en Fonart, cuando estaba a cargo Isidro Cruz. En ARIPO antes le compraban al contado; ahora le piden

que deje las piezas a consignación, lo que le es imposible porque tiene que viajar más de 8 horas para llegar a la ciudad de Oaxaca, pagar alojamiento, alimentos y pasajes. Por eso se lamenta de que no pueda vender como antes. En la actualidad sus piezas de músicos valen 25 pesos cada una, lo que significa que dos días de trabajo le producen 125 pesos, de los que hay que descontar los días que tiene que viajar para entregar la mercancía y los gastos que realiza durante su viaje y estancia en la ciudad. Por eso deambula, como lo ha hecho desde hace 12 años, ofreciendo de casa en casa y por todas las calles sus músicos y animales.

Los inspectores del Ayuntamiento de la ciudad de Oaxaca no le permiten vender en el área designada como centro histórico: lo persiguen y le quitan su mercancía, ya que no tiene "permiso". Le han dicho que la única forma que tiene para poder comerciar en las calles es que se asocie a algún grupo de artesanos. Francisco ignora todas las dificultades que existen en-



Muerte con violín, pieza tallada en madera por Francisco Reyes Tenorio, Coicoyán de las Flores.

tre los distintos grupos de artesanos y tiene poco tiempo para asociarse con grupo alguno, sus necesidades son apremiantes y no tiene ingreso que le permita distraerse de la venta. Ha aprendido la dinámica del mercado de las artesanías, sabe que sus ventas son seguras en Semana Santa, en vacaciones de verano y durante las fiestas de fin de año, épocas de gran afluencia turística.

Con manos rajadas por la cuchilla y los ojos cansados, comenta que este oficio es peligroso, por lo que no quiere que sus hijos realicen este trabajo poco lucrativo. Francisco no busca ninguna ayuda, lo único que quiere es encontrar un mercado y que lo dejen en paz para poder vender sus magníficas figuras de madera. Cabe señalar que algunos de los artesanos más diestros han tratado de copiar —sin conseguirlo— el candor de las figuras que Francisco elabora en Coicoyán.

Mientras no tenga otra manera de vender, Francisco seguirá caminando por las calles de la ciudad de Oaxaca con su caja de cartón y sus figuras de madera. ¡Qué paradoja, encontrar sus figuras en los comercios y las tiendas de museos más renombradas y él como un artista anónimo y sin ingresos vaga por las calles de Oaxaca con sus figuras de copal de montaña!

Los trabajos de Agustín Cruz Tinoco

Para muchas personas en Oaxaca la producción y comercialización de diversos tipos de artesanía se ha convertido no sólo en una forma de vivir sino también de alcanzar reconocimiento y prestigio. Familias completas e individuos, hombres y mujeres se han aplicado a fondo a la producción de determinadas piezas de artesanía en barro, textiles, madera, palma, latón, etc. Hay quienes logran especialización y virtuosismo que ponen a prueba en los concursos que realizan distintas instituciones durante el año a lo largo y ancho del país.

Los concursos y las exposiciones artesanales han contribuido en gran medida a recrear la tradición en casi todas las áreas artesanales. Son motivo recurrente en ellas los temas religiosos católicos y que tienen relación estrecha con las tradiciones de las comunidades oaxaqueñas. Inspirados precisamente en ellas, algunas personas han hecho toda una especialidad de la elaboración de figuras relativas a la muerte u otros asuntos religiosos. Es el caso de la familia formada por el señor Agustín Cruz Tinoco, la seño-

ra Cleotilde Prudencio Martínez y sus hijos Socorro, Agustín, Edilma y Manuel Cruz Prudencio. Esta familia residente en la zona periférica de San Agustín de las Juntas, en la región de los Valles Centrales, libera su creatividad tallando madera y dando vida a gran variedad de figuras religiosas.

Las piezas de la familia Cruz Prudencio no son comunes ni se exponen con facilidad. Estas piezas sólo se venden en lugares "exclusivos" de la ciudad de Oaxaca, o directamente en ferias artesanales y en casa. En los aparadores de galerías de arte y tiendas para coleccionistas se muestran algunas de las pequeñas figuras talladas de madera que representan a San Martín de Porres, San Martín Caballero, San Jorge, Vírgenes de la Soledad, de Juquila, de Guadalupe, ángeles y "nacimientos", entre otras, así como otros motivos como rodeos de toros, calendas y bailes de la Guelaguetza.

A la familia Cruz Prudencio le ha tomado aproximadamente 10 años la elaboración de estas propuestas, su aceptación y cotización en el mercado. Periodo relativamente corto si considera la tardía incorporación de su principal exponente, Agustín Cruz Tinoco, quien sin pertenecer a familia alguna con antecedentes en el oficio o a una comunidad dedicada a la elaboración de artesanías, ha logrado sacar ventaja de su experiencia a lo largo de sus años de trabajo como obrero de la construcción y como ayudante de artesanos en Arrazola.

No obstante lo anterior, el éxito de la familia Cruz Prudencio radica en que ha seguido un estilo que lo diferencia de quienes fueran sus maestros. Para ello, Aquino ha tenido que ser muy sensible a los cambios de los gustos desarrollados por el mercado de las artesanías y ha tomado en



Pieza de la familia Cruz Prudencio. Tallado en madera. San Agustín de las Juntas.



Una de las hijas de la familia Cruz Prudencio pintando figuras. San Agustín de la Juntas.

una casa propia en las orillas de una comunidad cercana a la ciudad de Oaxaca.

Ha transcurrido una década desde que Agustín Cruz decidió dejar su trabajo de peón de albañil y empleado de tienda de artesanías para ser artesano, lo que le ha dado grandes satisfacciones, pues con su destreza sus hijos e hijas han logrado un estilo propio con sus personajes. Han ganado ya varios premios.

Como se indicaba, los motivos que actualmente tienen mayor demanda son las representaciones de santos católicos, que muestran las hazañas y virtudes por las que les atribuyen poderes milagrosos. El fino trabajo y la gracia de los personajes son su mayor atractivo, que no obstante reflejar la mística católica doliente, aparecen con expresiones traviesas, felices o pícaras en lugar de gestos piadosos o de aflicción. Por describir un ejemplo, elaboraron a San Martín de Porras ataviado con el hábito de su orden ecle-

siástica, relicario y escoba, acompañados de animales domésticos: gatos, perros, gallinas, todos ellos pintados con llamativos colores y rostros alegres.

Como sucede con algunas artesanías, éste es el resultado de un tipo de trabajo familiar que en su interior cuenta con una división en la que cada uno de sus miembros desempeña una labor específica. Así, no obstante que la idea de una figura y su tallado pertenece o al padre o al hijo mayor —de nombre Agustín, igual que su padre—, y a quien se le atribuye la autoría, existen otras tareas que son desempeñadas por el resto de los miembros de la familia: pulir y pintar, desarrolladas fundamentalmente por la señora Cleotilde Prudencio o por su hija mayor, Socorro Cruz Prudencio.

Como se ha visto en otros casos, las mujeres combinan las tareas domésticas y escolares con el trabajo artesanal, que son consideradas de apoyo y no de autoría. Por su parte, los hombres utilizan máquinas para cortar la madera, punzones y cuchillos para modelarla que los hace asumirse como *autores* de las obras, ya que los personajes son desarrollados de acuerdo a su imaginación, no obstante que la calidad del acabado y la gracia de las facciones con el color que las mujeres agregan a las piezas anima a que un comprador se decida por una u otra.

Conforme los hijos e hijas han ido creciendo, la producción ha ido en aumento y como ellos y ellas han tomado especialidades, se puede identificar el trabajo de unos y otros. Mientras que el padre se ha distinguido por el tallado de los santos que miden entre 10 y 50 cm de alto, el hijo mayor, de 20 años, está reproduciendo con gran destreza los mismos personajes pero

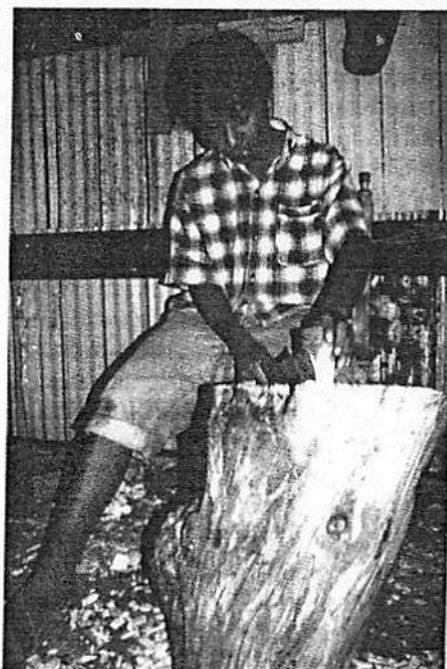


El señor Agustín Cruz Tinoco y su hijo dándole forma a la madera. San Agustín de la Juntas.

en miniatura, no mayores a 5 cm. En tanto que el segundo hijo, Manuel Cruz Prudencio, un joven de 15 años, ha comenzado a tallar ángeles y músicos, pequeños personajes que inclinados o contorsionados por el peso de los instrumentos que cargan o de sus propias alas, tienen cierta actitud que les da una apariencia singular. Este tipo de figuras se suma a las ya tradicionalmente vinculadas al folclor oaxaqueño: calaveras, danzantes y danzarinas, así como pequeñas figuras de animales, lo que les permite tener acceso tanto a un mercado de recursos modestos como a otro exclusivo.

Es importante reconocer que los incentivos de las convocatorias lanzadas por los promotores culturales institucionales han permitido el desarrollo de habilidades y el surgimiento de nuevos especialistas en la familia. Aquino ya ha ganado algunos premios, en un principio con calaveras talladas al natural y después con los coloridos y graciosos santos y vírgenes. El hijo mayor está siguiendo la misma senda y después de haber obtenido un importante premio con un nacimiento en miniatura, ahora se apresta a seguir —con otros motivos— en la misma escala. En tanto, el hijo menor, con las bandas de música y los ángeles de 10 centímetros, madura su propio estilo y busca el reconocimiento al iniciarse en los concursos.

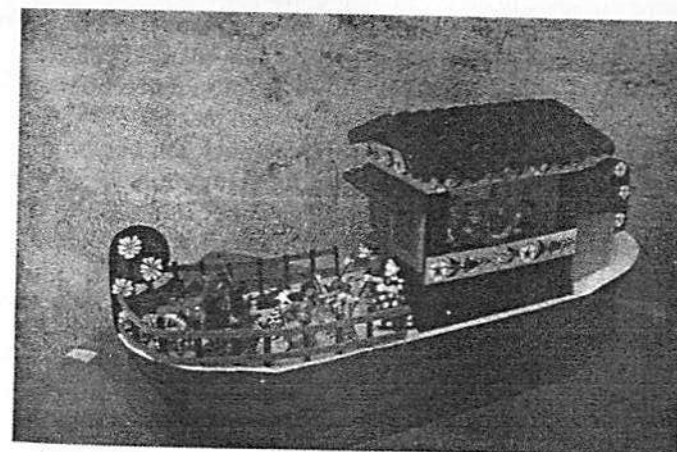
Las mujeres todavía no generan sus propias propuestas. Tal vez la laboriosidad demandada para el acabado de las piezas, en tareas que pueden comenzar a las 6 de la mañana y terminar por la tarde o noche, interrumpidas por las cargas escolares y el trabajo doméstico, no les ha permitido contar con un tiempo propio para que pudieran incursionar como autoras. Tal es el caso de la hija mayor, Socorro Cruz, que no obstante que su traba-



Hijo de la familia Cruz Prudencio haciendo figura de madera. San Agustín de las Juntas.



Sirena tallada en madera, figura del señor Agustín Cruz Tinoco. San Agustín de las Juntas.



Pieza del señor Agustín Cruz Tinoco. San Agustín de las Juntas.

jo en pintura permite que la talla luzca en todo su esplendor, ha decidido salir de casa, ubicarse como empleada en la ciudad y sólo ayudar a la familia los fines de semana. Quien se dedica mayor tiempo a decorar las piezas es Edilma Cruz Prudencio, de 17 años.

Establecidos en una comunidad rural conurbada y señalados como "fuerños" por los habitantes originales, han abrevado en un nicho turístico que acude a numerosas festividades comunitarias y tradiciones eclesásticas que son su fuente de inspiración.

Por otra parte, en el mercado del tallado en madera se han hecho famosas las figuras de una empresa comunitaria llamada *Tribus Mixes*. Estas figuras tienen un acabado muy fino ya que para su confección se utiliza máquinas especializadas que permiten elaborar figuras con curvas perfectamente delineadas, lo que da un aspecto peculiar a jirafas, leones y otros animales. Esta es una empresa que nació en Ayutla. Mixes, creada por Noel Martínez Villanueva, en 1990, recibió recursos del Fondo Nacional de Empresas en Solidaridad (Fonae), institución que proporciona financiamiento a proyectos que emplean a personas de la región. El financiamiento lo obtuvo por el apoyo de Teófilo Domínguez, diputado del PRI y ex delegado de gobierno de la Sierra Norte, y de Noel Martínez, hermano del ex gobernador Heladio Ramírez.

La empresa consiguió un éxito relativamente rápido por su capacidad para elaborar figuras en madera de buena calidad para ser exportadas a Estados Unidos y Europa y por medio de Fonapo atrae la atención de los funcionarios públicos. A principios de 1994, el gobernador Dióforo Carrasco Altamirano programó una visita a la empresa durante una de sus giras por la región; pero el éxito de Noel Martínez provocó reacciones de animadversión en la comunidad que enfriaron sus relaciones con el grupo de maestros que ocupaban los principales cargos del ayuntamiento.

Los maestros le reprochan el haberse "enriquecido" usando el nombre de la comunidad sin que ésta reciba ningún beneficio. A Noel Martínez se le acusa de haber eludido sus obligaciones en las actividades comunitarias (tequio, cargos, etc.) y de haber usurpado terrenos de la Iglesia. Era cierto que los empleados de la empresa no eran de Ayutla y al parecer Noel Martínez adoptó una actitud de desprecio hacia las autoridades municipales. El conflicto se produjo cuando las autoridades se enteraron, de manera oficiosa que el gobernador Dióforo Carrasco Altamirano había planeado visitar la empresa de Noel Martínez en febrero de 1994. Las autoridades interpretaron como una afronta el hecho de que el gobernador se traslade a

Ayutla para "visitar a un particular" sin anunciarlo oficialmente al municipio. Aprovechan la ocasión para detener al gobernador y convocar una asamblea para denunciar las actuaciones de Noel Martínez y exigir la entrega a la comunidad de la empresa y los terrenos usurpados. Tras una larga y rispida negociación obligan Noel Martínez a firmar un acuerdo en el que se compromete a entregar los terrenos y a instalar su empresa fuera del municipio (Recondo, 2002). Es así como la empresa se trasladó a la población de Viguera, una localidad cercana a la ciudad de Oaxaca. Según los datos de Chibnik (2003: 196-197) en 1997 Noel tenía dos talleres, uno en el centro de la ciudad de Oaxaca y otro en Viguera, en donde trabajaban aproximadamente 20 personas, la mayoría mujeres.

Esta empresa es un ejemplo de los recursos federales inyectados a principios de los noventa, a través del INI y de Fonae. En todo el estado emergieron grupos de empresarios que crean uniones de comercialización de café, empresas de autotransporte o de cultivo de árboles frutales, entre otros. También existieron casos en que dirigentes regionales consiguieron captar montos considerables para proyectos que sirven para alimentar redes clientelares y promover sus carreras políticas. En algunos casos este proceso fue fugaz, ya que se trataba de que los fondos fueran revólveres y en estos casos se vuelven muy rápidamente deficitarios.

La llegada de esos recursos a una región extremadamente marginada crea fuertes desequilibrios. Mientras algunos sectores se benefician de manera espectacular, otros resienten aun más su marginación. Lo mismo sucedió con el Pronasol, que pretendía evitar los intermediarios caciquiles al atribuir los recursos directamente a organismos de la llamada sociedad civil. En el contexto oaxaqueño, donde las autoridades municipales y comunitarias son los únicos interlocutores legítimos, ese procedimiento causa conflictos agudos ya que las autoridades se sienten excluidas de las decisiones sobre el manejo de recursos cuya finalidad es el "desarrollo comunitario". Además, el reparto focalizado de los recursos agudiza las desigualdades ya existentes (Recondo, 2002).

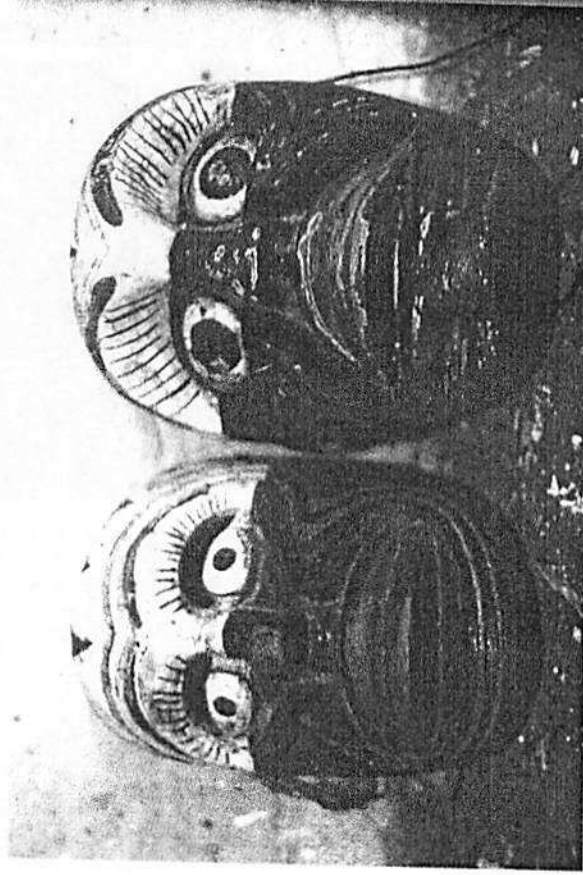
El anterior es sólo uno de varios ejemplos de la manera en la que los artesanos han tratado de ser organizados, en algunos casos de manera clientelar como lo ejemplificaremos de manera detallada más adelante con las organizaciones de mujeres. Las organizaciones de artesanos tuvieron un auge durante los años noventa, cuando recibieron recursos de Sedesol a través de los Fondos Regionales para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas, en donde el Instituto Nacional Indigenista tuvo un papel muy activo

alentando la organización de artesanos y artesanas que pudieran acceder a dichos fondos.

Atuendos de carnaval: las máscaras

Cada año se celebra en Santiago Juxtlahuaca varios festejos que incluyen la ejecución de danzas; por ejemplo, el 25 de julio se ejecuta la de *Los tejorones* y *Los charros* o *Santiagos*, versiones de la conocida danza de moros y cristianos. Otras danzas son *Los rubios*, *El chilolo*, *El tigre de carnaval*, *Los diablos*. Los intérpretes de estos bailes, además de lucir vistosas vestimentas, complementan su atuendo con singulares máscaras elaboradas por los maestros artesanos.

La ejecución de las danzas tiene vigencia en varias comunidades cercanas a Juxtlahuaca: Tecomaxtlahuaca, Santa Rosa de Lima, Tlacotepec, Santa

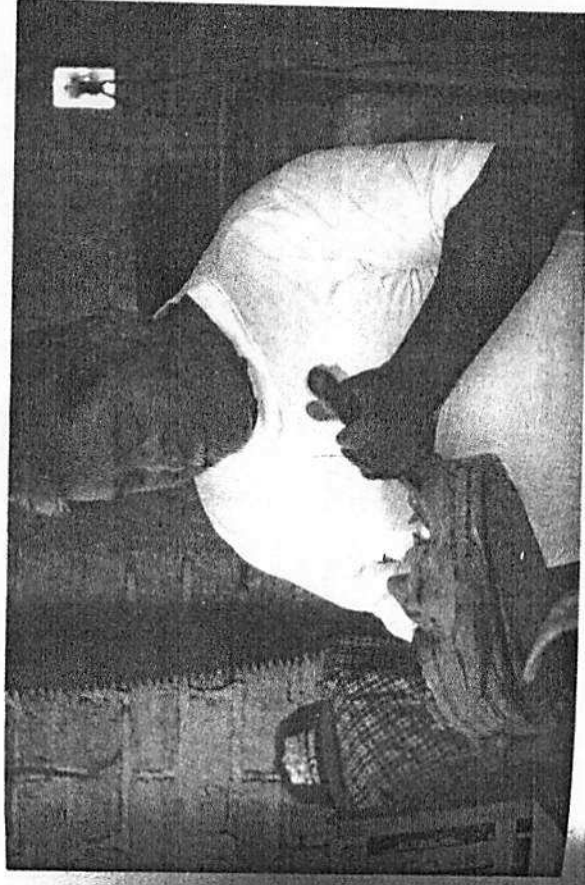


Máscaras de tejorón de don José de Luna, Huazolotitlán.

216

María Chayuco, San Miguel Cuevas, Mixtepec, Santa María Asunción, Silacayoapan, por lo que la demanda de máscaras nuevas o de restauración y reparación de las ya existentes, da empleo permanente a por lo menos tres reconocidos artesanos: Artemio Agustín y Celestino Agustín López, quienes viven en del Barrio Santo Domingo, así como a Alejandro de Jesús Vera Guzmán, que vive en el centro de la población; los tres son originarios de Juxtlahuaca.

Desde niños comenzaron a tallar madera con gran habilidad y destreza. Artemio, ahora con 68 años, empezó cuando tenía trece; aprendió este oficio de su papá, y Celestino su hijo sigue sus pasos: a sus 34 años tiene 25 de trabajar la madera para las máscaras. Por su parte, Alejandro Vera empezó a hacer máscaras de papel maché a los 7 años, técnica aprendida en la Casa de la Cultura de Juxtlahuaca. A los 30 años, Alejandro se dedica de tiempo completo a la talla de madera.

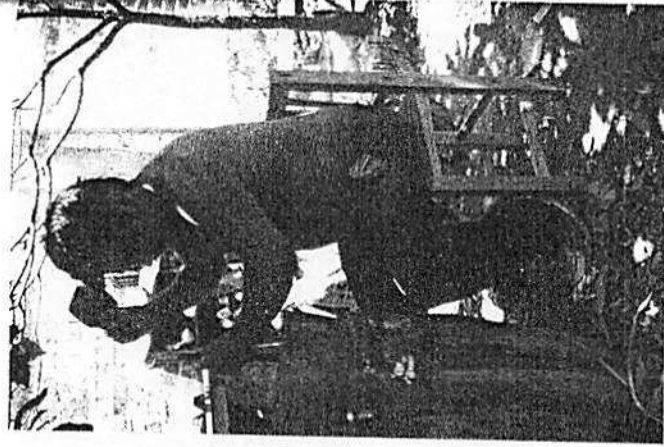


El señor Artemio Agustín, hacedor de máscaras, Juxtlahuaca.

217

Teniendo en cuenta que las danzas son una práctica iniciada en la Colonia, suponemos que los artesanos han heredado de generación en generación su conocimiento. Artemio recuerda que a los doce años se dedicaba a pastorear chivos mientras hacía sus primeros trabajos. "Andaba con los chivos y veía qué estaba trabajando mi papá. Antes se hacían de palo de pipi (zompantele), no sé si lo conoce usted, y ya cortaba yo mi palito y mi chivo y llevaba yo mi navaja y ahí estoy haciéndole, desde entonces empecé hacer las máscaras".

Alejandro Vera, tiene una historia diferente. Desde 1990 se dedica formalmente a la confección de las máscaras y es parte de los mascareros de Juxtlahuaca; sin embargo su aprendizaje lo narra así: "Mis inicios —dice Alejandro— empezaron en la Casa de la Cultura por la inquietud de hacer máscaras de madera porque llegaron maestros a enseñar". Alejandro sólo estuvo 15 días en este curso, los que no fueron suficientes para que pudiera terminar su primera máscara concluida más tarde con la ayuda de un amigo pintor: "...incluso todavía la conservo, fue la primer máscara que hice, eso fue en 1984". Artemio Agustín dio el curso de máscaras al que Alejandro se inscribió. Cuando Alejandro terminó la secundaria se fue a estudiar la preparatoria a la ciudad de México. Cerca de su casa había un taller de escultura del Seguro Social, al que su padre casi lo obligó a ingresar; él se resistía por timidez, pero, para su sorpresa, el maestro, al ver su trabajo, le sugirió que sólo estuviera un tiempo, pues aquel lugar era para principiantes, y le recomendó que buscara una escuela de arte. Leticia Moreno le ayudó a entrar a San Carlos, la Escuela Nacional de Artes Plásticas, y durante cuatro años participó en los talleres libres de talla en madera, ya



Celestino Agustín López empezando una máscara. Juxtlahuaca.

que no había concluido el bachillerato. En el lapso participó en varias exposiciones colectivas de escultura artística y escultura moderna. Alejandro quería volver a las máscaras. Narra:

...porque, como le decía a la maestra, mire yo quiero aprender a hacer máscaras, entonces ella me dice: "no, aquí no te podemos enseñar a hacer máscaras, aquí vas hacer lo que tú quieras", y me explicaba, y si tenía su razón ella; pero yo no me sentía conforme, pues yo quería seguir aprendiendo y ella me decía "te voy a enseñar todas las técnicas para que aprendas a tallar madera, tú aplicala en tu trabajo y vas a ver que te va a servir".

A su regreso a Juxtlahuaca, a principio de los años noventa, Alejandro se dedicó a las máscaras y desde entonces ha ganado varios concursos, incluso ha sido nominado al premio de Ciencias y Artes. En esta tarea Alejandro trata de rescatar lo básico de la tradición de los antiguos mascareros de Juxtlahuaca, pues según él, con el uso de la maquinaria y los esmaltes se ha perdido la originalidad de las máscaras: "A veces da un poco de tristeza, porque antes todo se hacía a mano, desde el tallado hasta los acabados". Alejandro se ha dedicado al rescate de estas técnicas y en ellas invierte gran parte de su tiempo.

A su taller llega a las 10 de la mañana y algunas veces deja de trabajar hasta la media noche. Requiere al menos de ocho días para hacer una máscara. Sus obras están cargadas de un magnetismo mágico, del cual se siente orgulloso. Él también participa como "diablo" o "rubio", luciendo una de sus singulares piezas.



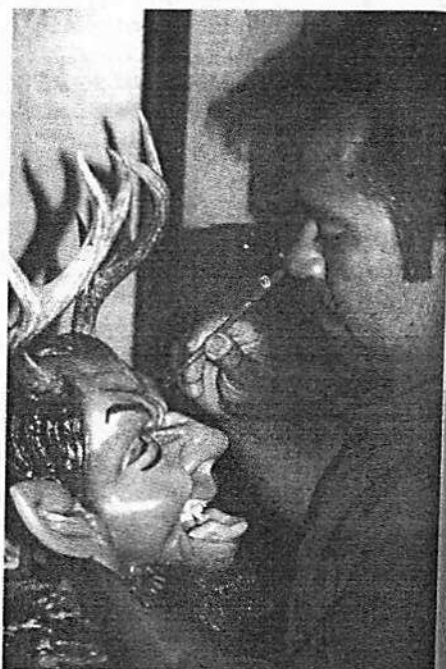
Alejandro Vera Guzmán, hacedor de máscaras en Juxtlahuaca, tallando la madera.

Las danzas en las que los ejecutantes utilizan máscaras son populares en diversas partes del mundo. Una de estas regiones es la llamada Costa Chica, franja costera del Pacífico mexicano que comprende la zona limítrofe entre los estados de Oaxaca y Guerrero. En este lugar conviven varios grupos culturalmente diferenciados: indígenas mixtecos y amuzgos; poblaciones de origen africano; descendientes de españoles y población denominada mestiza, resultado de los casamientos interétnicos de la región. En la Costa Chica estas danzas se mantienen tanto en las comunidades de tradición afromexicana, como Collantes, Ixcapa, el Ciruelo como en comunidades con predominio cultural mixteco: Jicayán, Pinotepa del Don Luis, Huaxolotitlan, San Juan Colorado.

Entre las danzas características de estos lugares se encuentran *Los tejorones*, *Las quijadas*, *Los maromeros*, *Los pantalonudos*, *Los cuerudos*, *Las mascaritas*, por mencionar las más conocidas. Dichas máscaras son expresión de la confluencia de los elementos de las tradiciones culturales de los grupos que aquí se encontraron asentados durante la época colonial: los mesoamericanos, los europeos, los árabes y los africanos.

Algunas danzas de la Costa tienen una relación inmediata con asuntos que podríamos llamar de conquista espiritual: la danza de moros y cristianos, conocida en la región como *Los Chareos*; alude a la derrota de los moros musulmanes por los cristianos y que desde la época de la Colonia se representa con diversas adaptaciones en las distintas partes del país.

La danza de *Los tejorones*, *Las quijadas*, *Las mascaritas*, *La minga* y *El pancho* son representaciones que describen acontecimientos de la historia local, o bien hechos que han marcado la vida de los habitantes de la zona.



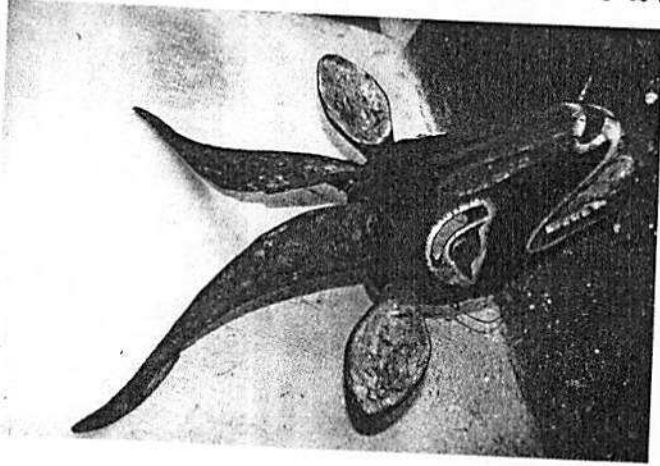
Alejandro Vera Guzmán dando color a una máscara de diablo.



Máscara de Rubio, pieza de Alejandro Vera Guzmán. Juxtlahuaca.



Máscara de Chilolo, pieza de Alejandro Vera Guzmán. Juxtlahuaca.



Máscara de chivo, pieza de don José de Luna. Huazolotlán.

Algunas danzas expresan la cosmovisión de los pueblos prehispánicos; otras representan temas bíblicos, aprendidos de los misioneros del siglo XVI, o rinden culto a las deidades previas a la Conquista.

Estas expresiones estéticas se conservan por factores varios: algunas son ejecutadas por grupos voluntarios sin más motivo que el gusto de representar las danzas; otras se mantienen como parte de las festividades del calendario religioso de la iglesia católica local o porque los danzantes cumplen una "manda" o "promesa" durante uno o varios años, especialmente los niños; también pueden ser parte de una obligación fruto del sistema de cargos (el sistema político que indígenas y académicos reclaman como propio de las comunidades indígenas). Así lo explica Atenógenes Merino, encargado de la custodia de la vestimenta y las máscaras de los danzantes de *Los tejorones* en un barrio de Pinotepa de Don Luis:

Aquí en este pueblo de Pinotepa de Don Luis hay mucha gente mayor a quienes les dan un compromiso de acuerdo con las costumbres que vive este pueblo, como la mayordomía. Porque los señores mandones son los grandes señores de este pueblo, pura gente indígena forma ese grupo de mandones, pura gente indígena, así es quién le van a dar el compromiso para el año venidero, le dan un compromiso de cada santo. Porque aquí en este pueblo hay diferentes santos, pero a esos santos los celebran a lo largo de cada año; por ejemplo, ahorita en Semana Santa, otros tienen sus diferentes fechas: la Virgen de la Concepción, que es la patrona del pueblo, celebran su día el 12 de agosto. Mas aparte el mero día, del 14 y 15 de agosto—que es la feria del pueblo—, celebran como si hicieran el cumpleaños de esa virgen,

pero lo celebran en el domicilio de la persona quien tenga el cargo de esa mayordomía, en la casa de aquel al que los señores mandones le dieron ese compromiso...

El número y las formas de organización de los danzantes varían también de población a población, por ejemplo en Pinotepa de Don Luis son varios grupos, uno por cada barrio de los cuatro que conforman esta población. Cada uno se integra con al menos 80 personas. Además, el grupo de los danzantes incluye dos músicos, uno toca el violín y el otro la guitarra. En la danza de *Los tejorones*, por ejemplo, se interpreta más de 20 sones que los danzantes aprenden durante un entrenamiento de varias semanas. Con el cambio de son, dice Atenógenes, "los danzantes ya saben mentalmente cómo se baila esa pieza, saben cuántos pasos o cuáles de los pasos vienen siendo de esa pieza, ellos ya los saben hasta de memoria".

La indumentaria de *Los tejorones* lleva máscaras que también se utiliza en otras danzas, como *La quijada*. Utilizan también penachos, zapatos, medias, pantalones, camisa blanca de manga larga, chaleco, saco, corbata y paliacate. Aunque existen referencias de varias versiones acerca del origen de estas danzas, en la localidad la información al respecto es escasa. Al preguntarle a Merino, decía: "Mira, la historia de la danza... está muy complicada, porque aquí en el pueblo hay mucha gente de mayores edades, pero ni aun así tienen la mayor idea, el menor conocimiento de cómo surgió la danza, dicen que hace muchos años que surgió, pero la mera verdad nadie sabe la verdadera historia".

Con la ayuda de los escritos de académicos y folcloristas en Pinotepa de Don Luis, se dice que *tejorón* significa hombre mal vestido, que se trata de una danza que data de tiempos prehispánicos; es una danza muy compleja que incluye una buena cantidad de juegos (*El tigre*, *El toro*, *El conejo*, *La culebra*, *La iguana* y *La guerra*). En algunos pueblos se reconocen como si fueran distintas danzas, en realidad forman parte de una sola representación, adquiriendo seguramente en cada región su propia identidad. La danza *El tejorón* es una sátira por medio de la cual el pueblo se mofa del conquistador español; el penacho simboliza sus ancestrales raíces; la máscara el rostro blanco del español; el pantalón enrollado hasta la pantorrilla y la media también critica la vestimenta de los soldados españoles; el con junto expresa la antipatía y aversión hacia ellos y sus hábitos culturales.

La danza de *Los tejorones* con el tiempo ha cambiado sus pasos y vestimenta. El atuendo se ha modificado mucho recientemente, ahora los danzantes se uniforman, antes no usaban zapatos, ni medias del mismo

color, salían descalzos o con huaraches y el color del pantalón no importaba, era del color que cada quien quisiera, con sacos también de distintos colores. En las últimas presentaciones se han uniformado. El contenido de la danza permanece porque si antes se hacía mofa de la forma en la que vestían los españoles, ahora se mofan de la vestimenta de las clases medias de las zonas urbanas. Tanto en la indumentaria como en la interpretación existe un espacio importante para improvisar, sobre todo cuando durante la representación se ocupan de dar a conocer y criticar hechos rechazados socialmente, como el robo de ganado o el adulterio que son publicitados a través de las bromas y juegos que permite el anonimato respaldado en el ocultamiento por las máscaras. Las provocaciones de los tejorones son de todo tipo: agreden, ridiculizan, con sus bastones tratan de atrapar a hombres o mujeres, pasando por encima de tabúes sexuales. Las autoridades también son el blanco favorito, por mal desempeño o por algún maltrato cometido, lo que éstos resisten estoicamente porque la réplica no está permitida. Ni los principales del pueblo, los *tatamandones*, escapan al escarnio de los tejorones. Al igual que otras danzas de máscaras, que se ejecutan principalmente en la época de Carnaval, la de *Los tejorones* rompe con las normas establecidas para sacar a la luz prácticas y discursos vedados en circunstancias normales.

Cuando se acerca la temporada, los artesanos locales son muy solicitados por los ejecutantes, unos para pedir una nueva máscara, pues a muchos les gusta lucir nuevas en la representación; otros por falta de recursos o por apego a las que ya tienen, acuden a los mascareros para reparar o retocar sus disfraces. En Pinotepa de Don Luis, algunas de las máscaras utilizadas en esta danza tienen cerca de cien años; han sobrevivido de generación en generación con sus respectivos cuidados y reparaciones.

Las máscaras ceremoniales o rituales son requeridas por grupos de danzantes de las comunidades de la región o del exterior. Se elabora máscaras de tejorones, mascaritas, tigres, toros, burros, perros, negros, tecolotes, diablos, etcétera, de acuerdo con los prototipos conocidos, o alguno nuevo a partir por ejemplo de una fotografía. Se utiliza parota o guanacaxtle y de macuil o cedro blanco y pinturas sintéticas para decorar las máscaras. Las herramientas con que se elaboran son machetes, navajas, gubias, formones y martillos.

Los artesanos compran la madera en Huazolotitlán; utilizan preferentemente madera de árboles caídos. El abastecimiento de la madera se ha convertido en un problema por su escasez, que aumenta por la tala inmo-

derada que busca abrir tierras para cultivo o potreros y para el abastecimiento de carpinterías.

En la talla se involucra toda la familia: grandes y chicos, hombres y mujeres. Desde temprana edad se les enseña a elaborar máscaras.

Cada mascarero es reconocido, pues cada uno imprime su personal estilo. En Jicayan son nombrados los señores Juan Ortega y sus hijos Juventino, Agustín e Hipólito; en Pinotepa de Don Luis son famosos Alberto Galván y Antonio Plaza; en Huazolotitlán, Epifanio Gámez, José de Luna López y su hijo Pedro de Luna Sánchez, y también los señores Romualdo Gómez, Lázaro Gómez, Juan Gómez, Francisco Sánchez, Leonel Gómez, Donaciano Gallegos y Tomás Gómez. Aunque todos ellos hacen máscaras por encargo para los danzantes locales, las hacen también para coleccionistas y turistas. En Huazolotitlán, por ejemplo, existe un grupo de artesanos que se dedica a elaborar máscaras para la venta al público. Los artesanos organi-



Don José de Luna mostrando una chanihuela y un tejorón, máscaras de madera. Huazolotitlán.

zados en las asociaciones *Unión de Artesanos Huazoloteca* y *Jaguar* elaboran máscaras ceremoniales, decorativas y figuras diversas como cristos, sirenas, leones, tigres, vírgenes, bustos, etcétera, de varios tamaños.

Para concluir: los problemas de la distribución

Para la comercialización de sus productos, los artesanos de San Martín Tilcajete, a diferencia de los de Teotitlán, han tenido que recurrir casi por regla, a los intermediarios; entre ellos a Fonart, dado que ahí trabajaba Isidro Cruz, reconocido tallador de Tilcajete a quien muchos artesanos de diversas regiones recuerdan con cariño por el impulso que dio al mercado artesanal en Oaxaca.

El aumento de las ventas artesanales coincide con el incremento del turismo, particularmente el norteamericano. Poco después de la Segunda Guerra Mundial aumenta la afluencia de extranjeros y la promoción artesanal en Oaxaca se propone como una forma para obtener divisas, para la creación de empleos y como recurso para fortalecer las identidades regionales y nacional. Según documenta Victoria Novelo, además de los organismos privados y las organizaciones internacionales, participan en el fomento, promoción y comercialización de las artesanías 28 dependencias oficiales (1976: 45). En 1977, el Banco de México estimaba que 18% de lo que gastaba un turista se destinaba a la compra de artesanías (Novelo, 1976: 15). Esta situación adquiere mayor relevancia en un estado como Oaxaca, cuya economía depende en buena parte del turismo.

A principios de los noventa, en San Martín Tilcajete las dependencias que participaban en el fomento de la producción de figuras talladas en madera eran el Fondo Nacional para el Fomento de las Artesanías (Fonart) y el Fondo Nacional para las Actividades Sociales (Fonapas), que se encargaban de su compra y comercialización tanto en el interior del país como en el extranjero, además de organizar exposiciones, talleres y concursos. Las tareas de estas instituciones se centraban en la asistencia económica que se le otorgaba al artesano a través de anticipos (Pérez Vargas, 1993). Estas acciones de la política pública sin duda influyeron en las formas de organización del trabajo para producir las figuras de madera. Sin embargo, tal influencia fue limitada debido a que no existía un control regular y directo sobre la producción: una parte de la producción la adquirían a crédito —y muchas veces, como hasta ahora lo hacen—, no les cubrían el

pago de los pedidos en el plazo convenido. Los pedidos eran esporádicos y repentinos y las piezas que se comercializaban eran seleccionadas, lo que afectaba la economía de los artesanos.

Es evidente que las instituciones gubernamentales fracasaron en su intento por acercar a los artesanos con los consumidores finales, es decir, suprimir a los intermediarios. Fonart por ejemplo, al apoyar a un pequeño grupo de artesanos se convirtió en un intermediario más, dejando el campo abierto para intermediarios particulares tanto nacionales como extranjeros. Los intermediarios compran directamente a los productores y en muchos casos son pedidos especiales: piezas de únicas que venden a museos y a coleccionistas de Estados Unidos (Chibnik, 2003: 209-217).

Cuando el mercado estuvo en auge los pedidos fueron mayores y obligaba al productor a aumentar el volumen de su producción, por lo que requería emplear mano de obra adicional a la disponible. Los artesanos necesitan de esta red de intermediarios, incluyendo a las instituciones gubernamentales, para poder vender su producción. Este hecho ha dado como resultado que el artesano se desligue de la comercialización directa de sus productos y como consecuencia no pueda obtener un beneficio real. A diferencia de la producción textil de Teotitlán, donde existe un mayor número de comerciantes-artesanos, en Tilcajete y Arrazola son pocos los que tienen esta función.

Si bien las dependencias gubernamentales contribuyeron en forma importante en la formación de un mercado para las figuras talladas en madera, no son ellas las instancias centrales en la promoción y comercialización de la producción artesanal; en este caso, quienes jugaron el papel más importante en la distribución de las figuras de madera han sido los pequeños, medianos y grandes comerciantes que operan tanto en la ciudad de Oaxaca como en ciudades de Estados Unidos (Chibnik, 2003: 209-217). Estos comerciantes al por mayor son quienes se encargan de definir los cánones de esta rama de la artesanía, pues la mayor parte de la producción se canaliza a través de ellos.

Los productores no necesariamente son los beneficiados con el auge de la demanda sino el grupo de comerciantes encargados de colocar la producción de figuras talladas en madera en el mercado nacional e internacional: son ellos quienes se benefician de la producción artesanal.

Aunque los artesanos se propusieran vender directamente tendrían serias limitaciones ya que para ello necesitarían una gran variedad de productos, y como se especializan en ciertas figuras, no lo pueden conseguir.

Para superar esta limitante han intentado formar cooperativas, pero han fracasado. Su dificultad para producir en cantidad suficiente para llevar al mercado y vender directamente a los turistas es lo que da ventaja a los intermediarios profesionales, que tienen esa capacidad de operación y, por lo tanto, la oportunidad de apropiarse de una parte importante de la riqueza obtenida en el circuito comercial.

El mercado más importante para la figuras talladas en madera es el internacional. En la época de auge fueron los dueños de las tiendas y galerías quienes iban al pueblo en busca de las figuras, recogían pedidos, acopiaban lotes y escogían las piezas que más demanda tenían. Algunos llevaban también grandes cantidades de figuras diversas.

Para que los comerciantes identifiquen los productos de los artesanos, además de las propias características de la calidad y estilo de las figuras como el tipo de tallado y decoración, algunos artesanos firman sus trabajos mientras otros recurren a tarjetas de presentación. De igual manera, los comerciantes también dan la suya al artesano en un trato de confianza mutua.

Por su parte, el sector comercial de Oaxaca mantiene características similares a las antes descritas con algunas variaciones. Por la cercanía que tienen las localidades productoras de figuras en madera con la ciudad de Oaxaca, los comerciantes se abastecen —la mayoría de las veces— de los productores que llegan a ofrecer y vender sus productos hasta las tiendas. Algunas de ellas cuentan con dos o tres artesanos “exclusivos”. El ser “exclusivo” significa que sólo venden las figuras de ese artesano, aunque en algunas ocasiones éste puede trabajar para otras tiendas. También, las ventas al menudeo son principalmente a turistas extranjeros.

La venta en las calles se lleva a cabo por los vendedores ambulantes y ocasionalmente por algunos artesanos que llegan a la ciudad de Oaxaca a vender sus productos. Los vendedores ambulantes y los propios artesanos, por tener escasos recursos venden las artesanías a precios inferiores que las tiendas establecidas. Según el estudio de Isabel Pérez Vargas (1993), en 1991 no había artesanos de San Martín Tilcajete que vendieran su producción directamente en la ciudad de Oaxaca; para 2003 ya existían varios de ellos en las calles. Tienen tiendas con sucursales en diferentes lugares del país, particularmente en la frontera norte, o mantienen relaciones con tiendas ubicadas en diferentes ciudades de Estados Unidos; así parte de sus compras son enviadas hacia el exterior.

Los vendedores ambulantes compran por pieza, recorren todo el pueblo, casa por casa, llevándose dos figuras en promedio de cada artesano; pocas veces encargan figuras. Generalmente este tipo de intermediarios realiza sus compras con aquellos artesanos que no venden mucho, donde hay figuras rezagadas, etc. Debido a que ellos son los artesanos con menores ventas, son quienes requieren el dinero con urgencia y bajan su precio drásticamente.

Algunos artesanos han alcanzado mucho prestigio y sólo venden en ciertas galerías; las figuras de Jesús Sosa, por ejemplo, que han adquirido fama por la promoción que ha hecho *La Mano Mágica*.⁶ Sin embargo, los dueños de estas tiendas quieren artesanos que trabajen *exclusivamente* para tener mejores ventas. Tal petición es muy desfavorable para el artesano pues las ventas son esporádicas. En ocasiones también sucede que los turistas hacen convenios con taxistas para que los acompañen a ver figuras en tiendas y galerías y más tarde los trasladen a la casa del artesano que las produjo y donde encontrará un precio más bajo.

Los artesanos que obtienen pedidos muy pequeños o que sólo venden por pieza son unidades familiares que tienen poco tiempo de dedicarse a esta actividad, que no se dedican de lleno al tallado de figuras en madera por tener actividades agrícolas, pero sobre todo porque no cuentan con los medios para que sus productos sean conocidos en el mercado. Ésa es la razón por la que muchos de ellos aprecian la presencia de periodistas y académicos que llegan a sus talleres, pues mantienen la esperanza de que a través de sus escritos pueda ser difundido su trabajo.

Los artesanos que elaboran máscaras en la Costa Chica comercializan los artículos de varias formas: sobre pedido de una o más piezas, el precio se fija de antemano y está regido por los precios en la región, por la demanda de los lugareños para las festividades. En otras ocasiones, el artesano sale a vender o encarga sus piezas para que algún familiar las venda en alguna comunidad cercana o en el mercado regional. Una oportunidad para poder comercializar son las ferias locales como la del 15 de agosto en Huazolotitlan o el Cuarto Viernes en Huaxpala. También se trasladan a

⁶ *La Mano Mágica* es una tienda prestigiada de la ciudad de Oaxaca. Ubicada en el andador turístico, además de vender artesanías de distintos pueblos organiza exposiciones dentro y fuera del país.

4 El arte textil en Oaxaca

vender a Puerto Escondido, Huatulco o Oaxaca, ya sea en casas de artesanías o en ARIPO, casi siempre "aprovechando el viaje" obligado para otro asunto.

Las diversas formas de comercialización también dan lugar a distintas formas de intercambios de ideas entre estos dos grupos que forman parte integrante del mundo de los artesanos. Además de ser actores importantes para definir la manera en que se distribuye la riqueza que se genera por el complejo mundo artesanal, los comerciantes juegan un papel crucial en la promoción de las artesanías y en la conformación de los diseños; en muchos casos también terciaban entre el productor y el consumidor, sin duda haciendo una traducción en la que proyectan sus propias ideas.

Introducción

Una de las ramas artesanales más sobresaliente en Oaxaca es la textil y en ella se ocupan especialmente las mujeres. Es por ello que a lo largo y ancho del territorio oaxaqueño encontramos comunidades en las que la gran mayoría de mujeres se dedican al tejido, bordado y confección de ropa típica en telares mecánicos, de cintura y bastidores.



Textil de San Juan Colorado.



Señora Griselda Fernández,
trenzando un rebozo de seda.

Aunque los rudimentos para la elaboración, los entramados y las figuras bordadas son más o menos los mismos desde hace cientos de años, la variedad de productos es extensa y desde hace algunas décadas se ha ampliado cada vez más para satisfacer la demanda del mercado turístico.

En algunas regiones del estado existen comunidades en las que la producción de prendas obedece básicamente a la satisfacción de mercados internos microregionales, donde circulan, además de enseres para la cocina o el trabajo agrícola: cobijas, servilletas y cotones, rebozos, huipiles, refajos, enaguas, entre otras prendas. Así sucede con las mixtecas de la costa, zapotecas y mixes de la Sierra Norte, zapotecas y chontales del Istmo o triquis, también en la Mixteca; mientras que existen otros lugares donde la producción de textiles está dirigida a

satisfacer una demanda específica del exterior porque el huipil, rebozo u otras prendas han dejado de usarse, tal como sucedió, por ejemplo, con el huipil de la zona de San Carlos Yautepec. No obstante que tanto mujeres como hombres han ido abandonando los trajes característicos de su grupo étnico, todavía existen comunidades en las que los trajes conocidos como "regionales" se elaboran para usarse de manera cotidiana, o en ceremonias especiales.

En las distintas zonas de la región Mixteca, por ejemplo, en los mercados semanales, confluyen mercancías destinadas al uso cotidiano como cobijas, gabanes, ceñidores, huipiles, refajos o *pozahuancos*,¹ calzones y camisas,

¹ Especie de falda utilizada para usar debajo del huipil.

servilletas, y más. En los tianguis de las sierras zapotecas y mixe las mujeres venden lienzos para refajos y ceñidores, así como rebozos de algodón y servilletas elaborados en telar de cintura. En los mercados públicos del Istmo se ubican secciones completas de refajos, huipiles y demás accesorios que las mujeres usan de manera habitual y para sus fiestas; sucede de igual manera en la zona mazateca, donde las mujeres ofrecen huipiles y servilletas.

Para elaborar estas prendas, las artesanas y artesanos utilizan principalmente tres tipos de herramientas: telares de cintura que datan de la época prehispánica, telares mecánicos de pedal, incorporados durante la época de la Colonia, y bastidores que, desde hace muchos años, mujeres y hombres de distintos grupos indígenas utilizan para la producción textil. Con el paso del tiempo, muchas de las prendas se han convertido en piezas artesanales y son adquiridas como objetos de ornato para casas de estilos arquitectónicos como el tradicional, el llamado "mexicano" o colonial. En



Artesana de San Lucas Ojitlán.

el caso de la ropa, el estilo "étnico" es buscado por ciertos grupos culturales nacionales y extranjeros.

Al igual que otras ramas artesanales, los textiles han experimentado un gran número de cambios. Por un lado, tenemos las transformaciones producto de la injerencia de actores diversos y ajenos a las comunidades productoras: las instituciones de gobierno, académicos, comerciantes intermediarios y los propios clientes, quienes solicitan a las productoras de sus prendas cierto estilo. También pueden apreciarse los cambios en los gustos de las personas que los consumen habitualmente, indígenas o mestizas, y que han ido incorporando ciertos detalles a vestidos de uso diario o ceremonial.

Algunos especialistas en textiles se han involucrado tanto en este tipo de trabajos que ellos mismos se han convertido en verdaderos agentes de cambio, ya que no se han limitado a la investigación y difusión de los trabajos sino han realizado acciones que han contribuido a cambiar la forma de los textiles, impactando la producción y contribuyendo a generar un mercado al que van dirigidas prendas artesanales, como se revisará a continuación.

ARIPO: un ejemplo de intervención gubernamental

El desarrollo y transformación de los textiles artesanales en Oaxaca, así como su proyección internacional, no podría imaginarse sin considerar la intervención en distintos momentos de instituciones de gobierno, intermediarios nacionales y extranjeros, académicos, académicas y diseñadoras. Los cambios que dichos actores han provocado en el trabajo realizado por artesanas y artesanos son visibles y han sido pauta para que se generen nuevas formas de organización entre los grupos, que buscan apoyo para su producción, comercialización, promoción y venta.

El Fondo para las Artesanías y las Artes (Fonart) y Artesanías e Industrias Populares de Oaxaca (ARIPO) son dos de las instituciones del gobierno federal y estatal más conocidas en la promoción de artesanías mexicanas, aunque existen otras más que de manera indirecta también promueven esta actividad. En Oaxaca participan el recién desaparecido Instituto Nacional Indigenista (INI), ahora Comisión para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas; el Fondo Nacional de Empresas en Solidaridad de la Secretaría de Desarrollo Social (Fonae-Sedesol); la Secretaría de Desarrollo Forestal (Sedaf); la Secretaría de Asuntos Indígenas de Oaxaca (SAI); Culturas Po-

Instituto de Cultura de Oaxaca (ioc); y el Instituto de Capacitación para el Trabajo (Icapet).

Bajo diferentes criterios y modalidades, estas instituciones han apoyado a los productores de artesanías en el marco de programas para la promoción del arte popular, realización de proyectos productivos, contención de movimientos campesinos e indígenas y capacitación para el trabajo.

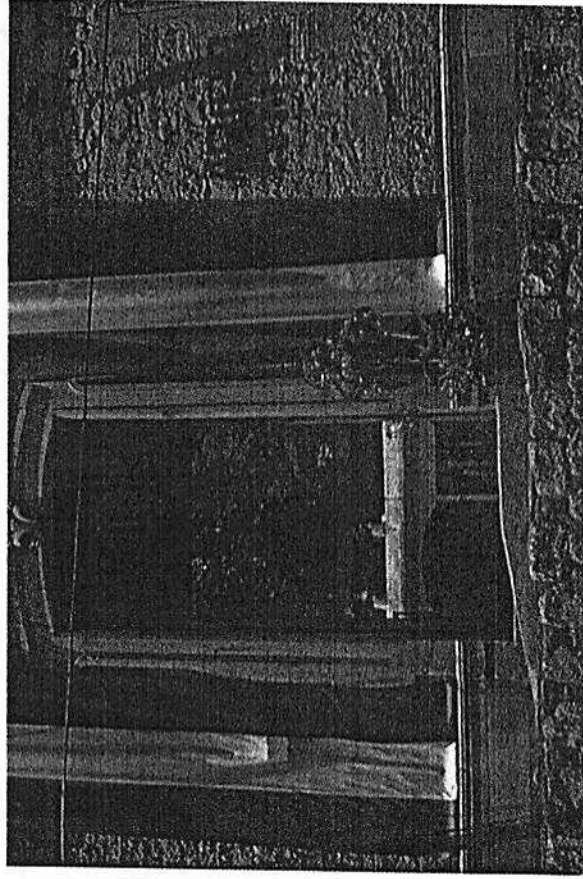
Entre las acciones realizadas por Fonart y ARIPO se incluyen los concursos de piezas artesanales que —como se ha señalado reiteradamente— se organizan en el ámbito nacional y estatal. Eventos que se han ido sofisticando hasta adoptar criterios para la premiación, como la "novedad", la "tradición", las materias primas utilizadas (tintes naturales y diseños "originales", entre otros). Esta actividad tiene tanta influencia que hoy los concursos se hacen por tema; es decir, se solicita que las piezas estén inspiradas en tal o cual celebración festiva, nacional o estatal, tal como sucedió en Oaxaca hasta hace poco con el aniversario del natalicio de Benito Juárez.

En el país, Fonart ha sido el escaparate por excelencia para las artesanías producidas en el territorio mexicano. A sus instalaciones llegaban los artesanos a dejar sus productos y cuando algunas piezas lograban aceptación, se establecía una red de trabajadores de esta institución para coleccionar en las comunidades huipiles, cerámica, juguetes y muebles, etcétera. Fonart tenía en Oaxaca poco más de un lustro cuando el gobierno del estado decidió crear una instancia de carácter estatal que diera cabida a la gran variedad de artesanías que aquí se producen, así surge ARIPO.

ARIPO comenzó siendo una empresa paraestatal capaz no solamente de mover un gran número de mercancías provenientes de todo el estado, sino de producir —con un taller y tienda propios aunque sólo se mencionan como un centro de acopio en la rama textil— colchas, manteles, cobijas, tapices y otros accesorios para el servicio de hotelería.

Detrás de este proyecto estaban los hermanos Nancy y Enrique Audiffred, quienes, con una amplia experiencia familiar en el campo de la producción y la comercialización de artesanías, decidieron impulsar a través de la vía gubernamental una institución que promoviera la producción artesanal del estado.

Con ARIPO, el abanico de opciones comenzó a abrirse para los productores, muchos de los cuales estaban hasta ese momento sujetos a condiciones establecidas por los caseteros del mercado 20 de Noviembre o de los comerciantes establecidos en algunas calles del centro histórico y forzados a vender



Tienda y oficinas de ARIPO en la calle de García Vigil.

a precios muy bajos o a dejar a *consignación*, con las desventajas que de ello se derivan.

La idea principal era tener una cantidad de mercancía variada que abarcara dos tipos de mercado: uno exclusivo con piezas de alta calidad y otro mediano, con piezas pequeñas, no muy elaboradas de buena calidad y bajo costo:

Se vendía porque afortunadamente tuvimos la suerte de que el director fuera el profesor Enrique Auddifred, que es una persona que conoce mucho y que tiene muchas relaciones. Artistas, gente de teatro, escritores venían a ARIPO, compraban lo bonito, lo bonito, lo bonito, los caros, los de colección; esos siempre los compraban, nos los pedían, siempre teníamos que tener. Aparte teníamos para los turistas que vienen, que no conocen mucho, y aparte lo que el cliente pedía (Antonia Casas, jefa de tienda de ARIPO de 1982 a 1991. Entrevista del 3 de abril, 2001).

ARIPO entonces buscaba la autosuficiencia y alto nivel para competir con los comercios más importantes de artesanías de la época, como la Casa

Brena y Casa Acevedo. Los hermanos Auddifred aplicaron la experiencia que habían adquirido con su padre en su propio negocio: *Casa Auddifred*, y que había producido manteles de algodón. Fue así como instalaron 12 telares en ARIPO, que comenzaron a producir colchas, manteles y cortinas para un mercado que resurgía con la proyección turística impulsada en el estado: "Los vendedores de Casa Brena llegaban a checar los precios a ARIPO con cara de incógnita, como si no los conociéramos, llegaban a mirar. Yo creo que ellos pensaban que como era del gobierno, pues se hacía una competencia fuerte" (Antonia Casas, abril, 2001).

Y así, basados en una definición de calidad en el arte textil, las artesanías pudieron presentar sus productos: servilletas, huipiles, refajos, con un tejido apretado y uniforme, con bordados con hilos de algodón que no destiñeran y con diseños poco comunes, a los que se les dio el nombre de diseños de rescate o antiguos. La dependencia logró convertirse en lugar obligado de visita para los turistas.

Fue durante el periodo en que ARIPO estuvo bajo la dirección de Enrique Auddifred, cuando en Teotitlán se fundó *La Lanera*, propiedad de los productores, empresa comunitaria creada para surtir los requerimientos de lana ya cardada, hilada y teñida. La producción de los textiles de la zona de Ocotlán, Santa Cecilia y San Juan Chilateca dio un vuelco a sus precios, pues a los artesanos se les ayudó a presupuestar sus productos y a ofrecer resistencia colectiva para impedir que se vendieran por debajo de su costo de producción. En tanto que las artesanías mixtecas de la Costa retomaron la elaboración de textiles de algodón con colores del gusto de las consumidoras.

Cuando Enrique Auddifred dejó la dirección de ARIPO la demanda de artesanías seguía siendo alta, recibiendo pedidos de textiles por parte de hoteles en Huatulco, de compradores privados en otras partes de la República y hasta del extranjero. La cartera de clientes era amplia y la dependencia se veía repetidamente en aprietos para surtir a sus clientes, lo que les hizo desarrollar estrategias de acopio de los productos, tomando en cuenta la dinámica de producción de las familias en las comunidades.

Problemas similares a los que enfrenta ARIPO a finales de los años ochenta y principios de los noventa ya los habían vivido los productores de manteles de Xochimilco y las casas Auddifred, Brena y Acevedo en los años cincuenta, tanto por la calidad de los textiles, las medidas estándar, el teñido y diseños, como por su limitada capacidad para satisfacer la demandas de mayoreo en juegos para recámara, cocina y mantelería.

Una manera de solucionar este problema fue establecer medidas acorde con la capacidad de los telares de pie y de cintura. Por ejemplo, para la oferta de textiles en telar de cintura elaborados por mujeres mixtecas de la costa, huaves del Istmo, chinantecas del Papaloapam, amuzgas de la Sierra Sur, y zapotecas de la Sierra y de los Valles Centrales, se les orientó para lograr lienzos uniformes en tamaño, textura, diseño de figuras y combinación de colores. Fue así como atendiendo a tales sugerencias, las productoras comenzaron a elaborar los famosos juegos de mesa.

Yo recuerdo que cuando nosotros estuvimos en ARIPO llevamos un curso, la mayoría de mujeres que no sabían leer ni escribir no entendían lo que decíamos, porque requerían conocer un método y medir la tela, porque ellas no sabían qué era un método, ellas medían por un codo, porque así están acostumbradas. Pero tú no puedes ir y decirle a un cliente que te va a comprar en Estados Unidos "¿De cuántos codos quiere su mantel?", pues él está hablando de 2 metros, ésa es la diferencia. Sólo dos o tres artesanas sí aprovechaban porque sabían leer y escribir, anotaban, las demás no anotaban nada, y cuando el capacitador se iba, ellas volvían a lo que hacían antes. Tuvimos que adaptarnos nosotros de alguna manera y decidir. Ellas se basan en el telar que usan, entonces nosotros tuvimos que decirles, si queríamos un mantel individual que midiera 50 por 30 centímetros: "este telar de 60 es del que tienen que hacerme la servilleta, no uses otro porque si no te van salir unas servilletas más chiquitas que otras, porque al sacarlas del telar se reducen, y ya te van a quedar todas de 50 centímetros". Era bastante difícil hacerlas entender que si hacían los juegos iguales nosotros podíamos venderlos, que el cliente los iba a querer y si no, se las íbamos a tener que regresar, aunque el color estuviera precioso y aunque la combinación era exacta a lo que pedíamos (Antonia Casas, 2001).

Mediante las continuas ferias artesanales, promovidas por los gobiernos en distintas partes de la república, poco a poco se fueron incorporando propuestas de paquetes integrales, tanto de textiles como de otros productos ornamentales. Apoyándose en la mercadotecnia, los promotores de artesanías comenzaron a decorar los mostradores, comedores, recámaras o salas en los que las cortinas, manteles, colchas, tapices y hasta los accesorios eran resultado de una combinación de artículos artesanales. Su impacto fue inmediato y los restaurantes, los hoteles y hasta las inmobiliarias con venta de apartamentos, incluyeron en su decoración las propuestas "mexicanas" o "tradicionales" con textiles, barro, hierro forjado, madera tallada, entre otros.

Para atender los pedidos tuvieron que resolver nuevos problemas que tenían que ver con la puntualidad para entregar la mercancía, mejorar los empaques para envíos nacionales e internacionales, o para el cumplimiento de trámites aduanales de exportación.

Para asegurar los pedidos, primero se hacía acopio de mercancías recolectándolas de sus lugares de producción, al tiempo que se procuraba inducir en los productores los nuevos requerimientos del mercado. Los trabajadores de ARIPO salían a las comunidades periódicamente para recolectar pedidos y recordar a los productores sus compromisos. Sólo así se entiende que pudiesen llegar a surtir demandas que iban de 300 a mil piezas:

Cuando vino gente de España, del Corte Inglés, una tienda muy famosa a hacernos un pedido muy fuerte de colchas y servilletas, fue necesario trabajar tres turnos en los telares de ARIPO y en los talleres de Xochimilco para poder entregar este pedido con hilos que llegaban desde Puebla. Cuando ya faltaba un mes para entregarlo —llevaban ya tres de trabajo continuo—, eran como 500 colchas de cada una de las medidas... no sé, eran cientos de colchas; cuando faltaba un mes o mes y medio, se le ocurre al ingeniero Pedro Ortiz hacer una prueba a una de las colchas para ver si se desteñía el hilo, y sí, desteñían los hilos y estaban ya tejidas las colchas. ¿Sabes que hicieron? Tuvieron que repetir en mes y medio todo lo que [se] había hecho en más de tres meses, para poder cumplir con el pedido, porque las colchas todas [se] despintaban (Antonia Casas, 2001).

El embalaje requirió rejillas de madera, cajas de cartón, paja, papel periódico y plástico protector. El manejo de las piezas era delicado y quienes surtían los pedidos tenían que calcular la rotura o daño de las piezas, especialmente cuando se tratase de cerámica. Así, siempre había que solicitar sobantes para reposición. Estas pérdidas generaban mayores gastos por lo que aprendieron también a empaquetar la mercancía. También la tramitación de los derechos de exportación fue requiriendo conocimiento y especialización del personal para hacer frente a la nueva situación de mercado.

Para ARIPO, al igual que para Fonart, los concursos se convirtieron en otra forma más de estimular la creatividad de las mujeres y de los hombres artesanos. Así fue como el ingreso a los concursos exigía cada vez mayor destreza. Los criterios para la premiación en las distintas ramas artesanales se ampliaron y los jurados calificadores comenzaron a integrarse por "conocedores", generalmente personas que vivían en la ciudad.

En la rama textil, dichos conocedores introdujeron como criterios de evaluación el uso de tintes naturales, el rescate de diseños antiguos en huipiles o bordados en extinción, y la presentación de nuevos elementos. De esta manera fueron apareciendo vestimentas elaboradas a la vieja usanza, con algodón *coyuchi* y seda, ambos cultivos casi extintos, el primero en la costa y el segundo en comunidades de la sierra mixe. Además de los tintes: de caracol, de grana cochinilla y de añil. Todos ellos presentes en el territorio oaxaqueño en algunas comunidades que preservaban el conocimiento de su producción y elaboración desde tiempos prehispánicos. El color púrpura extraído del caracol en las costas oaxaqueñas y guerrerense; y el añil, también de Oaxaca.

Un caso especial es el del tinte del caracol marino. Las características tan especiales de este tinte y su manera de obtenerlo por parte de los indígenas mixtecos de la costa, atrajo la atención de botánicos, científicos sociales y especialistas en textiles, quienes alertaron del peligro de su explotación irracional por parte de depredadores de otros países, especialmente los japoneses. Alerta que dio por resultado la protección legal de la zona costera donde el caracol tiene sus principales nichos, fue así como obtuvieron la *denominación de origen*, que fue muy importante porque ahora se reconoce como patrimonio de los mixtecos el conocimiento y la explotación del tinte de caracol (Turok, 1996), en igual forma se evita legalmente la explotación indiscriminada de este animal y su posible extinción.

El resurgimiento del cultivo del insecto productor del tinte conocido como grana cochinilla fue otro importante efecto producido por la demanda de textiles de buena calidad. Hasta la década de los setenta, el uso de la grana cochinilla había sido coto exclusivo de los tejedores de tapetes de Teotitlán, quienes la conseguían en algunas comunidades en el estado o la importaban de Guatemala a un alto costo. Pero, al incrementarse la demanda de cochinilla por parte de las mujeres tejedoras de la Mixteca y de la Sierra Juárez para ahora teñir los hilos de algodón y seda, los experimentos para sembrar nopaleras y extender su cultivo no se hicieron esperar. Tal es así que hoy en el valle de Oaxaca, en San Bartolo Coyotepec, existe un rancho de propiedad privada que abastece a las tejedoras del preciado tinte.

El cultivo de la planta de añil para producir el tinte de color índigo siguió un proceso similar al de la grana cochinilla. En la actualidad, pocas son las comunidades que lo producen, entre ellas Nilotpec, Oaxaca. Situación que se repite con la cría del gusano de seda, familias de la sierra mixe, en la zona conocida como los Cajonos, retomaron el ciclo completo que

incluye el cuidado de los gusanos, el cultivo de su alimento el árbol de moras y la producción final del hilo de seda.

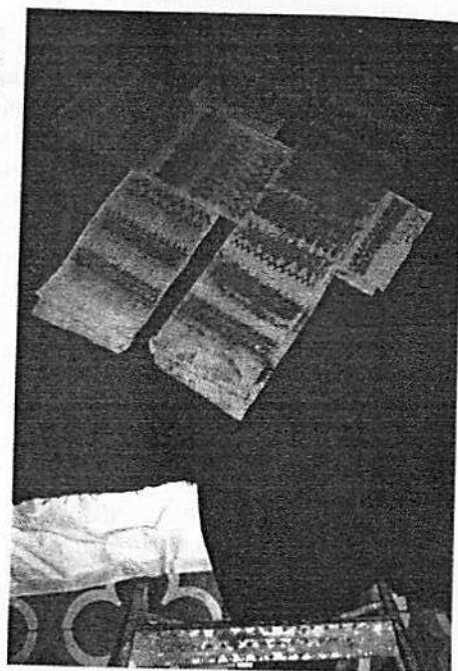
La utilización de los tintes naturales permitió a las productoras de textiles elaborar piezas tradicionales y nuevas en varios tonos de morados, rojos y azules. La seda de color natural en sus manos, dio lugar a extraordinarios rebozos, participantes de los concursos artesanales.

Los concursos muy pronto fueron algo más que una forma de obtener dinero: se convirtieron en una necesidad de los artesanos para poner en juego su creatividad, probar si lo que hacían gustaba, formar un currículum propio y salir del anonimato. También se tradujo en la posibilidad de vender las piezas a mejores precios para ser seleccionados por los coleccionistas y académicos, así como por los publicistas de artesanías.

No obstante la inconformidad que en ocasiones produce la selección de las piezas en una premiación, algunos productores se han vuelto profesionales de los concursos. Las convocatorias son esperadas con avidez; buscan que tengan el mayor número de ramas artesanales posible, que permitan la expresión abierta y no se limiten a un único tema, y que ofrezcan un jugoso premio.

Entre 1979 y 1995, con el apoyo del gobierno (ARIPO, Fonart) y de organizadores de muestras para el extranjero, algunos artesanos viajaron a distintas partes de Estados Unidos y Europa, por ejemplo.

Así sucedió recientemente, por mencionar un caso, a la tejedora Verónica Quiroz, quien, junto con maestros de la cuchillería y de la cerámica, fue invitada en septiembre de 1999 a participar en la "Primera Fiesta Mexicana", organizada por la Universidad de Dakota del Norte, el gobierno de la



Lienzos teñidos con grana Cochinilla.

ciudad de Dakota y la Cámara de Comercio de Dakota. En 2003 nuevamente fueron convocados para participar en la "Segunda Fiesta Mexicana" (Verónica Quiroz, 4 de agosto de 2003).

Actualmente, ARIPO ya no cuenta con la capacidad de acción que tuvo en sus inicios; el sucesivo cambio de dirección, así como los estilos, han modificado la visión general y el objetivo principal de la institución. Actualmente ya no capta la mejor producción, tampoco mantiene su cartera de clientes, ni organiza ferias de artesanos. Sus empleados ya no trabajan con los telares de pie que durante años le permitieron a esa institución del gobierno estatal surtir de textiles a hoteles y restaurantes. La producción artesanal que llega a sus instalaciones ya no es pagada inmediatamente a los artesanos productores, quienes de nuevo se ven forzados a dejar sus piezas bajo el sistema que alguna vez la misma institución quiso erradicar a consignación.

Sobre la organización de las ferias de artesanías, los artesanos se quejan de que los directivos no busquen lugares adecuados para instalarlos. En el Distrito Federal, por ejemplo, en 2002 la Feria Artesanal Anual no se celebró en el Palacio de los Deportes, sino que los organizadores la llevaron a la zona oriente de la ciudad y la gente no acudió por falta de promoción, de estacionamiento y por la inseguridad de la zona. Sólo fueron pérdidas para los pocos que se arriesgaron a empacar sus artesanías y viajar a la ciudad de México.

La ciudad de Oaxaca se ha transformado en un polo de atracción turística y de vendedores de artesanías. Pero la competencia es tan grande que en cada festividad o período vacacional, cada metro de piso es ahora peleado no sólo por los grupos que venden artesanías, sino por otros comerciantes provenientes de la economía informal con productos de manufactura industrial, que desde hace pocos años han hecho del zócalo y de la alameda su centro de ventas.

Es en medio de este caos de intereses y competencia que los productores de artesanías siguen luchando por vender sus tapetes, huipiles, bolsas, jarros, ollas, vestidos, camisas, y rebozos. Tal como sucedió en la celebración de la fiesta de la Guelaguetza 2003, en que los artesanos se convirtieron en rehenes de comerciantes informales, quienes pusieron como condición para salir del centro histórico compartir con los grupos de artesanos el lugar destinado por la autoridad estatal a la Expo-Feria, ubicada en las inmediaciones del campo de beisbol. Mezclados entre discos compactos piratas, calcetines para niños y plásticos, se encontraban preciados rebozos de seda,

textiles de la mixteca de la Costa, alfarería de San Marcos Tlapazola, huipiles del Istmo, artesanías de hoja de lata, tapetes de Teotitlán, bolsas y cinturones de Ocotlán:

Nos dijeron que podíamos estar aquí hasta el día domingo 3 de agosto, pero hoy martes preferimos regresarnos a Pinotepa porque no vendemos casi nada y sí gastamos en comida. Nos quedamos aquí a dormir para no pagar hotel y hasta para ir al baño tuvimos que pagar. Al principio, cuando nos dejaron estar junto a la Feria del Mezcal en el parque El Llano sí vendimos, cuando nos trajeron aquí ya no. No sé cómo va a estar después, no sé si regresemos... ¿Qué le vamos a hacer!? (Amada Sánchez Cruz, artesana mixteca de la Costa, 29 de julio, 2003).

Como se mencionó antes, con cada nueva administración ARIPO ha ido variando sus políticas hacia los productores de artesanías, así como sus prioridades. En el año 2003, por ejemplo, se difundió el interés de la dirección por promover las artesanías en el extranjero, para lo cual se sabe de la instalación de una casa de venta de artesanías oaxaqueñas en España, pero hasta el momento se ignora cuál ha sido su impacto; no se sabe si ha habido algún pedido importante, ni siquiera si se está vendiendo.

Obtener calidad ha dejado de ser prioridad. Ahora es el Instituto de la Capacitación para el Trabajo (ICAPET), el que desde hace dos años se encuentra instalando delegaciones en zonas estratégicas del estado para apoyar a las artesanas con la elaboración de nuevas propuestas.

Fonart inició labores con la tarea de localizar los nichos de fabricación de artesanías, compra-venta y promoción cultural. Fonart en Oaxaca tuvo una repercusión positiva, pero dejó de ser alternativa para la venta de artesanías. Después de haber ocupado por más de dos décadas una amplia plaza para la exhibición en una casa colonial ubicada en la calle de García Vigil, su actividad se fue limitando a tal grado que además de haberse reducido en espacio, cambió sus instalaciones fuera del centro histórico de la ciudad, el mejor lugar para la venta de estos productos. En su segundo domicilio, ubicado en Morelos y Crespo, un letrado informa de su cambio al norte de la ciudad en una colonia popular, y la convocatoria para el concurso artesanal de verano de 2003, pero en fechas recientes en su página web ha desaparecido como tienda y sólo se menciona como un centro de acopio, situación que se ha repetido en otras partes del país (García Canclini, 2002: 17).

La producción de artesanías ha sido usada como propuesta de desarrollo por parte del gobierno para las comunidades. Algunas instituciones como

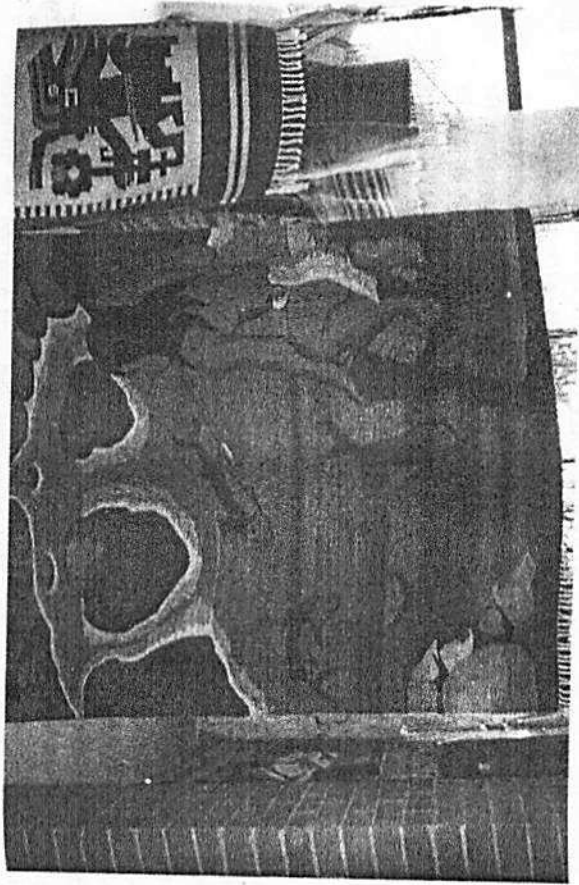
el Instituto de Capacitación para el Trabajo, la Secretaría de Asuntos Indígenas y la Secretaría de Desarrollo Forestal hacen lo propio. Durante el año 2002 la Oficina para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas, dirigida por Xóchitl Gálvez, realizó talleres para diagnósticos con mujeres artesanas, y como resultado de ese proyecto se espera que en poco tiempo se dé una política distinta que canalice apoyos hacia ellas.

Funcionarias, académicas y diseñadoras

La fascinación que para los intelectuales y artistas han ejercido los productos artesanales y vestidos de los grupos indígenas ha sido muy significativo. Después de la Revolución, personalidades de la academia, antropólogos, etnólogos, escritores y artistas plasmaron de muy diversas formas su admiración hacia el conocimiento del mundo indígena y campesino. El legado es tan vasto que hoy los artesanos, además de seguir abrevando en sus tradiciones, han vuelto la vista a las obras de los propios artistas —murales, pinturas y esculturas— para incluirlas y traducirlas al barro, madera, hoja de lata, lana y otros materiales.

Buena parte de esos trabajos la encontramos en tiendas y galerías: calaveras en barro u hoja de lata rememorando el estilo de Posadas, figuras en barro inspirado de la obra de Frida Kahlo o tapetes de lana con reproducciones de las pinturas de Diego Rivera. Fuentes de inspiración para los artesanos han sido las revistas especializadas de museos, los textos sobre arqueología, los códices de los grupos prehispánicos. Los artesanos han sido altamente sensibles a la intervención del gobierno y de artistas e intelectuales, quienes han ejercido influencia para que modifiquen sus búsquedas y procesos creativos. Los cambios que algunos textiles oaxaqueños han tenido no podrían pensarse sin la importante intervención que han tenido funcionarios y funcionarias de gobierno, académicos e investigadores del arte textil, la historia de la indumentaria y sus transformaciones, así como de otras expertas y expertos.

Funcionarios especializados en la administración y comercialización de artesanías, como el caso de los hermanos Enrique y Nancy Audiffred, fundadores del proyecto *ARUO*, ponen de manifiesto la forma en que los políticos, como el gobernador Pedro Vásquez Colmenares en 1982, deciden apoyarse en conocedores para dar vida a políticas públicas de promoción del arte popular.



Tapetes de Teotitlán con figuras prehispánicas.

Los programas públicos adoptaron ciertas particularidades cuando personalidades ligadas a las altas esferas de gobierno, como Esther Zuno de Echeverría, entre 1970 y 1976, y las esposas de los gobernadores Pedro Vásquez Colmenares y Dióodoro Carrasco Altamirano: Ana Guzmán (1980-1986) y Clara Sherer García (1992-1998), respectivamente, mostraban interés hacia los productos artesanales.

La licenciada Ana Guzmán, al frente del DIF estatal, creó con el apoyo del Fondo Nacional para el Fomento de las Artesanías, una tienda para vender textiles entre la que se incluyeron huipiles, servilletas, carpetas, así como vestidos estilizados, confeccionados con lienzos provenientes de los telares de *ARUO*. La tienda no rivalizaba con esta última porque surgió para responder a los artesanos que llegaban al DIF solicitando asesoría o apoyo.

En el periodo de gobierno del licenciado Heladio Ramírez López (1986-1992), los apoyos federales comenzaron a fluir para las comunidades en programas para la productividad o como política social. Para desarrollar

este tipo de políticas, el gobernador interactuó con técnicos agrónomos, antropólogos, sociólogos y funcionarios de gobierno; también realizó otros proyectos para revivir ciertas ramas artesanales en decadencia (como la palma) y para frenar el resquebrajamiento social presente en algunas comunidades indígenas, resultado de la violencia entre grupos antagónicos.

El Fideicomiso de la Palma, o FIDEPAL en la región Mixteca, fue creado por el gobierno estatal para intentar responder a la grave situación de pobreza de los grupos que ocupan una de las zonas más áridas del estado y que viven de la elaboración de tenates y sombreros de palma, y, por otro lado, generar fondos especiales para solucionar añejos problemas como el de grupos indígenas triquis, quienes llevaban años viviendo bajo un intenso clima de violencia.

Fue en 1989, todavía yo estaba en ARIPO cuando me mandaron llamar para recorrer la mixteca de los Copala y la de los Chicahuaxtla. Fui instruida para visitar las comunidades e integrar listas de mujeres artesanas, tejedoras de huipiles y servilletas, con la finalidad de entregarles dinero para la compra de hilos. Apoyada por los líderes de ambos bandos, del MULT y de la UBISORT, visité las comunidades y fui explicando la decisión del gobernador de que compraran materiales para trabajar sus tejidos, para que se constituyeran en grupos. Desde antes de llegar a la comunidad, avisábamos manchas rojas: eran las mujeres, todas vestidas con su huipil rojo. Una vez integrada la mesa directiva —presidenta, tesorera y secretaria—, teníamos que sacarles fotos para cuando regresáramos con el dinero, distinguir a una de otras. Se repartieron 150 mil pesos a las mujeres de ambos grupos; dependía del número de mujeres tejedoras en cada comunidad; hubo casos a quienes les tocaron \$300 pesos y otras hasta \$1000 pesos, como en Rastrojo, cerca de Copala. Yo sabía que era a fondo perdido, pero como yo venía de ARIPO, les dije que ese dinero se tenía que devolver, para ayudar a otros grupos de mujeres o para volver a prestar y [que] continuaran su producción. Al gobierno ya ni le interesaba regresar a visitarlas, pero meses después yo pedí autorización a mi jefe y visité una o dos comunidades, y cuál fue mi sorpresa que algunas mujeres me dijeron: "Aquí está el dinero, ya lo ocupé, ya vendí mis servilletas y aquí está el dinero". Otra me dijo: "yo me voy a ir de la comunidad a trabajar a otro lado, y no quiero deber nada, aquí están los \$500 pesos que me dieron". Lo que hice fue decirles que lo reinvertieran o se lo dieran a otra mujer. En ARIPO dejé fotos, recibos, en fin, constancia de la respuesta de esas mujeres. Yo creo que todo eso se fue al archivo muerto o de plano lo desecharon (Antonia Casas, mayo, 2001).

El siguiente gobernador, Diódoro Carrasco Altamirano, entre 1992 y 1998, siguió la misma tónica y reforzó financieramente los proyectos, lo

que permitió instrumentar programas para modernizar el campo; que al paso de los años, demostraron no ser más que instrumentos para su desmantelamiento, efecto generado por los cambios al artículo 27 constitucional, en cuanto a la posibilidad de poder vender las tierras ejidales. Algunos campesinos se refugiaron en la cartera vencida o en ciertos programas de Pronasol, al dejar su posición de productores del sector agropecuario y pasar a formar parte de un sector de "pobres" a los que el gobierno "asistía".

Para un estado como el de Oaxaca, que desde hacía años había venido ocupando los primeros lugares de atraso económico, pobreza y marginación, lo anterior se tradujo en el fortalecimiento de la política asistencialistas. De ahí que las comunidades donde se elaboran artesanías recibieran apoyos por distintas vías: Sedesol, y muy especialmente Fonaeas a través de ARIPO, INI, Culturas Populares, SEDAF, sin faltar el DIF estatal.

En este contexto un caso digno de mención, por su trascendencia, es el de la diseñadora Beatriz Russek, la cual gracias a la intervención de la presidenta del DIF, Clara Sherer García, llegó a Oaxaca a trabajar con tres grupos de mujeres indígenas para transformar de manera sensible la forma de tejer, imprimir el dibujo en los lienzos, y combinar los colores.

En 1992 la presidenta del DIF estatal de Oaxaca hizo contacto con Beatriz Russek para proponerle de manera formal que fungiera como instructora de algunos grupos de mujeres indígenas en el estado. A la entonces presidenta del DIF le gustaban las artesanías oaxaqueñas y los textiles. De trayectoria feminista, su deseo era hacer algo distinto y decide llevar personalmente altamente especializado a las comunidades para proyectar el conocimiento que las artesanas han plasmado en sus textiles durante muchos años. Trabajo que transforma y mejora la calidad de los textiles, y les abre la puerta de un exclusivo mercado.

Beatriz Russek surge como empresaria y creadora de ropa con "sabor étnico" e imprime su sello para cambiar los textiles producidos por tres grupos de mujeres indígenas triquis, mixtecas de la Costa y zapotecas del Valle. Su intervención, si bien ha merecido diversas críticas, no puede pasarse inadvertida, pues es debido a su influencia y a la intervención gubernamental que los textiles producidos en telar de cintura por mujeres mixtecas y triquis recuperaron tejidos, figuras y materias primas que se había dejado de usar, así como mayor resistencia, calidad y un nuevo estilo.

Beatriz Russek comienza su intervención con dos grupos de mujeres indígenas. Uno de ellos proveniente de la comunidad triqui de Juxtlahuaca

y otro de San Juan Colorado, comunidad mixteca de la Costa. Su enseñanza consistió en diseñar un estilo para las combinaciones de color de los hilos utilizados para bordar y en estandarizar ciertas reglas en la producción, lo que permitió a las mujeres una mayor calidad en sus tejidos.

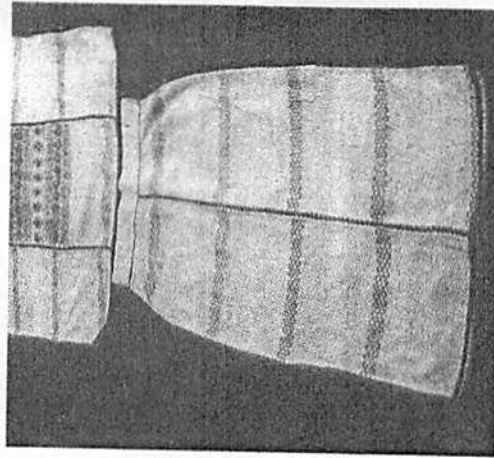
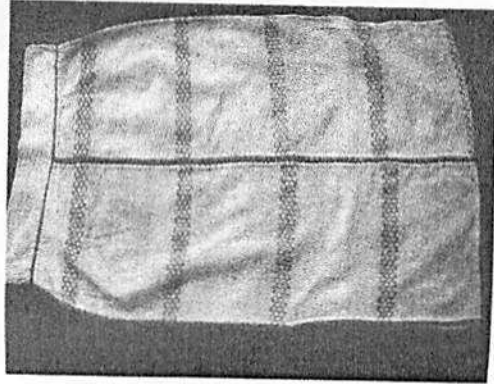
Beatriz les enseñó que la trama debe estar tendida de manera firme y pareja, con algodón de buena calidad, así como a seleccionar los de colores utilizados para bordar. Buscaba que los telares de cintura fueran aprovechados al máximo, es decir, al límite de la capacidad de soporte de las caderas de las mujeres, cuidando que la trama que sirve de base al tejido conservara su solidez: forma mediante la cual se logra una urdimbre maciza que al tejerse da como resultado un lienzo apretado, consistente en todas sus partes e impecable, con remates delicados e imperceptibles a primera vista.

La combinación de los colores es un factor importante para lograr un buen producto. Para ello, Beatriz mostró un manejo distinto de la gama de colores y les enseñó a las mujeres a jugar con los matices, al mezclar colores fuertes con colores pastel. Una vez asimilada esta propuesta, les mostró la ventaja que pueden sacar de las puntadas para crear las diversas figuras, empezando con figuras sencillas y luego dando rienda suelta a la creatividad, en figuras más complejas. Así logró que las artesanas recuperaran la posibilidad de hacer figuras en desuso por complicadas, así como nuevos diseños. Preguntando a las abuelas, practicando las puntadas, elaborando muestrarios, lograron conformar verdaderos bancos históricos de figuras bordadas.

Es así como mixtecas y triquis comienzan a producir lienzos de una calidad extraordinaria y de un colorido muy atractivo a la vista, acordes al gusto de las mujeres urbanas y de clase media alta. Ahora, en dichos lienzos, los bordados se alinean de manera diferente, resaltan el bordado en el pecho, los hombros, al centro o las orillas, por ejemplo. Así también, lienzos que eran usados para elaborar huipiles tradicionales, servilletas, rebosos, *pozahuancos*, muy pronto se transforman en materia prima de otras prendas de vestir, concebidas y elaboradas en nichos culturalmente distintos de las comunidades.

Beatriz evitó el uso de material acrílico o estambre para bordar y promovió el uso del algodón mercerizado, y cuando fue posible un tipo de algodón silvestre, antiguamente cultivado en la Costa: el algodón *coyuche*.

El cambio es evidente: impacta tanto el ámbito del proceso productivo como el de los diseños que las artesanas venían utilizando.



Prendas diseñadas por Beatriz Russek.

Así, las técnicas de tejido y las figuras bordadas dan lugar a nuevas propuestas, "renovadas por la tradición". El tejido de los huipiles se modifica cada vez más para satisfacer gustos foráneos, tomando en cuenta las medidas y las preferencias de mujeres extranjeras y mestizas. Mientras, otros textiles van adaptándose para ornamentar casas habitación, recámaras, comedores, cocinas y salas.

Después de las mujeres triquis de Juxtlahuaca y de las mixtecas de San Juan Colorado, vendrían las zapotecas de San Juan del Río que se dedican al tejido en hilaza e hilo crochet. San Juan del Río es una comunidad zapoteca de aproximadamente dos mil habitantes que se encuentra entre el valle de Tlacolula y la sierra mixteca, siguiendo la desviación que parte de San Bartolo Albarradas. En ella la principal actividad realizada por las mujeres es el tejido con hilo de algodón conocido por su marca *Omega*. Sentadas, platicando, sin dejar de mover sus manos que detienen gancho e hilo, dan forma a pequeños cuadros con distintos diseños que, unidos después, forman blusas. Si es un blusa grande necesitan tejer 120 cuadros, una mediana 90, y si desean una talla chica, 70. De acuerdo a la mayor o menor elaboración, dan forma a flores, rehiletes y otros motivos que determina el precio de las prendas.

Hasta hace poco, en San Juan del Río las prendas más comunes de esta elaboración eran blusas, carpetas, chalecos y manteles. Sin embargo, a la llegada de Beatriz Russek a la comunidad, las prendas tradicionales tuvieron una importante transformación. Russek había trabajado antes con las mujeres de Tepoztlán, Morelos. Preguntando por ellas, dicen las artesanas, llegó en 1995 a San Juan del Río, Oaxaca y apoyándose en la organización de un grupo de 30 mujeres que solicitaron un crédito por 30 mil pesos al Fondo Nacional para Empresas Sociales (Fonaes), las capacitó para desarrollar nuevas propuestas.

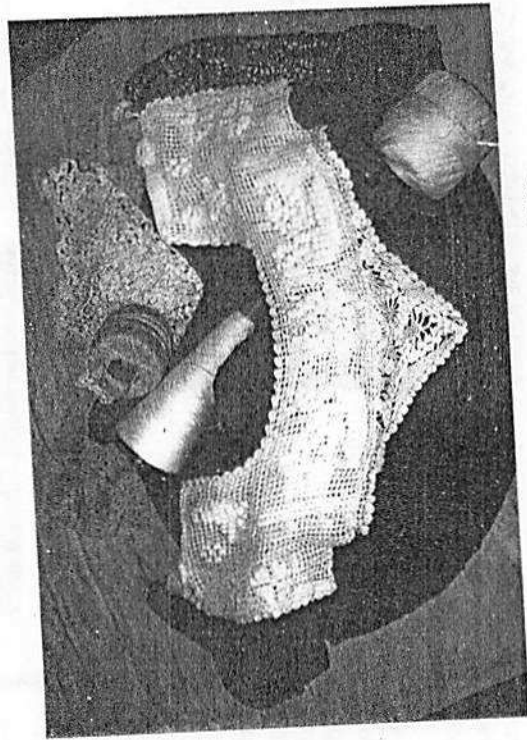
El compromiso establecido entre unas y otras era aprender a trabajar las telas de algodón, provenientes de telares de cintura de distintos grupos indígenas; blusas, vestidos, chalecos. Versiones novedosas se ofrecían en la galería que la diseñadora, y después también empresaria, instaló en el centro histórico de Oaxaca.

Este acuerdo sólo duró dos años porque ambas partes decidieron finiquitarlo. Para la diseñadora, las mujeres no habían cumplido su compromiso de exclusividad con ella pues habían practicado piratería con sus diseños. Por otro lado, las mujeres no sentían que su lealtad hacia su profesora tuviera que impedirles comerciar por su cuenta con diseños; argu-

EL ARTE TEXTIL EN OAXACA



Manos de artesana tejiendo, San Juan del Río.



Diseños tejidos a gancho, San Juan del Río.

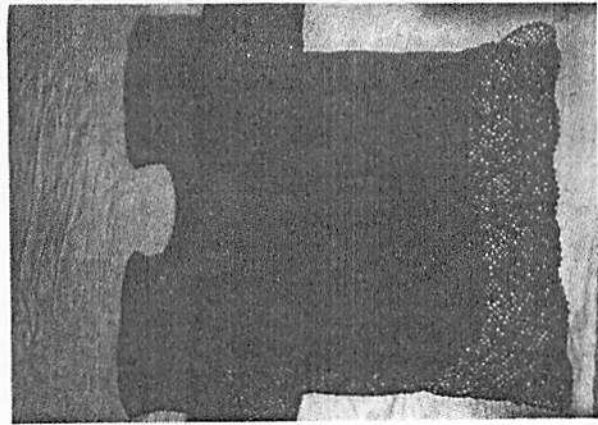
mentaban que el crédito que les había otorgado Fonaes había sido para ellas, crédito que pagaron puntualmente, incluyendo el curso de capacitación, por lo que se asumían con el derecho de aprovechar su conocimiento.

El resultado de esta experiencia es que actualmente las mejores alumnas se han destacado en el diseño, corte y confección de distintos tipos de prendas femeninas unidas a gancho. Son precisamente estas alumnas, no más de 4, las que buscando impactar un mercado de jóvenes de medianos recursos, se han dado a la tarea de diseñar blusas estilizadas, escotadas o de mangas anchas o acampanadas y también juegos de dos piezas; ambos a la moda. Todas ellas utilizan su sello, el famoso hilo "omega".

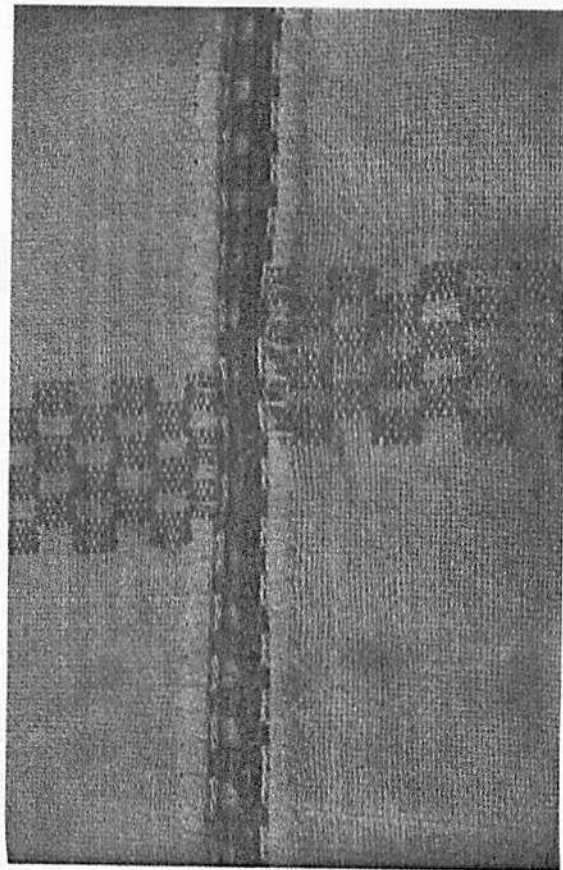
Estas nuevas diseñadoras son las que se han convertido también en empresarias que venden en Guadalajara y en Oaxaca tanto sus propios diseños como los de numerosas mujeres de su comunidad. Ahora reparten su tiempo entre actividades domésticas, el tejido de blusas, carpetas y manteles (para un mercado tradicional como Mitla y la ciudad de Oaxaca) y otras prendas de vestir hechas con manta de algodón, cruda, blanca o de colores, proveniente de Puebla.

El camino abonado por Beatriz Russek ha permitido que otras personas e instituciones se acerquen a las artesanas para emprender con ellas nuevas propuestas, las cuales también han sido motivo de problemas. Los préstamos o copias que algunos grupos hacen de los modelos de la diseñadora fueron y han sido motivo de conflicto, como en los casos de San Juan Colorado con el grupo Tusuchya, y que se abordará más adelante, o con el grupo de San Juan del Río antes referido.²

² En San Juan Colorado se hacen camisas que combinan los motivos plasmados en los lienzos tejidos en telar de cintura con tela de algodón proveniente de Puebla; y en San Juan



Blusas tejidas por mujeres de San Juan del Río.



Detalle de unión de piezas diseño de Beatriz Russek.

AMATO en busca de nichos de mercado

Dentro de las variadas experiencias organizativas para la producción de artesanías que se generaron en el estado y para el estado en la década de los noventa, está la de la Asociación de Mujeres de Arte Textil de Oaxaca, (AMATO), la cual surge en 1993 y termina en 2002. Su trayectoria es digna de mención porque es una experiencia de organización para producir y vender artesanías de manera singular, muy elaborada, para impactar nichos exclusivos en el mercado. Los objetivos de la propuesta no fueron pensados por las propias productoras sino por académicas convertidas en promotoras empresariales, algunas de ellas con experiencia de trabajo en la función

del Río, se elaboraron vestidos, faldas, coordinados y blusas de manta, unidas con tejido a gancho y con diseños muy a la moda al estilo de los años setenta. Cada uno teniendo una idea muy clara del mercado hacia el cual se dirigen.

pública ligadas a las artes populares e instituciones de apoyo a las artesanas.

AMATO tuvo su origen en un proyecto denominado "Diseño aplicado y mercado para la artesanía textil en el estado de Oaxaca", ideado y puesto en marcha en 1993 por la Asociación Mexicana de Arte y Cultura Popular (AMACUP), organismo de la sociedad civil sin fines de lucro y constituido legalmente en 1989 (Safa Barraza: 2001: 460). AMACUP, después de considerar a Oaxaca como un importante estado productor de textiles, se planteó realizar acciones tendientes a "recuperar el patrimonio cultural vertido en su indumentaria".

De acuerdo con el proyecto, AMATO se sustenta en cuatro ejes estratégicos: *a)* el aspecto antropológico, basado en la investigación que permite dar valor a la riqueza cultural del textil, considerando las técnicas de trabajo, el bordado y el empleo de materias primas; *b)* la ubicación de un mercado susceptible de consumir diseños estilizados que tienen como base los textiles indígenas, haciendo coincidir "la oportunidad, originalidad y alta calidad"; *c)* el fortalecimiento de las capacidades técnicas y organizativas de las artesanas; y *d)* la creación de espacios de capacitación e intercambio, con otros grupos sociales y empresas artesanales.

Basados en una visión dinámica de la cultura, estos elementos se plantean más bien como instrumentos que permiten conservar la cultura; de manera especial, una de sus tantas expresiones, preservada y con completo sentido, son los textiles indígenas. Esta vez ayudando a transformarlos con la elaboración de nuevos productos, la apertura de nuevos mercados para la artesanía textil, manteniendo el delicado equilibrio entre la rica herencia cultural con los requerimientos del consumidor actual, en el marco de un desarrollo sustentable (Safa Barraza: 2001).

Para AMACUP, el vehículo ideal para mantener ese equilibrio y unir el pasado con el presente son las empresas sociales, una modalidad organizativa que desde principios de los años noventa comenzó a contar con apoyos de instituciones del gobierno y de organismos civiles.

Sus características le habían ganado adeptos, pues la empresa social era una organización singular que añadía a sus fines empresariales (orientados a la obtención de ganancias) un interés de carácter colectivo que mejorara la calidad de vida de sus miembros. Se convirtió en un modelo para enfrentar los crecientes problemas de pobreza, tanto para los organismos públicos de gobierno como para las organizaciones civiles, y también en una estrategia de organización de las comunidades.

Con AMATO, AMACUP se propuso aprovechar los recursos financieros que las instituciones públicas estaban dispuestas a invertir en las empresas sociales, aceptando el apoyo de organismos sociales dispuestos a trabajar con grupos comunitarios. Los apoyos fluyeron de instituciones tales como el Fondo de Fomento a las Artesanías (Fonart), el Fondo Nacional de Promesas en Solidaridad Fonaes y de la Secretaría del Trabajo a través del Programa de Fomento al Empleo. Sin descontar los significativos apoyos recibidos de instancias civiles como la Fundación Vamos A.C. y DEMOS, I.A.P.

AMACUP concibió un proyecto dirigido principalmente a mujeres indígenas pobres, tejedoras de textiles tradicionales dispuestas a enfrentar el reto que imponía el mercado y la organización. Después de realizar un diagnóstico, encontraron que las causas principales que dificultan el que las mujeres productoras de textiles puedan ingresar a mejores mercados se resumen en la falta de calidad y de nuevas propuestas. Estas causas fueron también apoyadas con conocimientos en materia de administración, planeación y evaluación.

Contemplados los apoyos y las dificultades inherentes a la producción, AMACUP se dio a la tarea de buscar grupos de mujeres dispuestos a capacitarse, no sin antes conformar un equipo de trabajo heterogéneo integrado por especialistas con tareas muy concretas: una antropóloga conocedora de los grupos indígenas de Oaxaca y especialista en la producción de artesanías y de textiles; una administradora con experiencia en promoción organizativa, elaboración de proyectos para el impulso de empresas artesanales y aspectos financieros; una coordinadora del proyecto, con experiencia en el impulso de unidades productivas manejadas por mujeres, así como en formación y capacitación orientadas al fortalecimiento de las capacidades de las organizaciones sociales y una administradora encargada de los procesos de producción, con experiencia técnica, es decir, sobre corte y confección de prendas textiles. Cuatro personas convertidas en equipo asesor y técnico, que de manera decisiva marcaron un rumbo a seguir de la naciente organización.

Después de fallidos intentos de asentarse en la zona chinanteca y en la zapoteca de la sierra, finalmente se integra AMATO con 140 mujeres de entre 20 y 40 años, procedentes de cuatro grupos indígenas: huave, amuzgo, mixteco y mazateco. Aquí la participación de la antropóloga, Martha Turok, socia fundadora de AMACUP, es decisiva, dado su profundo conocimiento de los grupos indígenas y la producción artesanal de Oaxaca, así como su amplia experiencia como ex funcionaria de Culturas Populares.

Los grupos de mujeres que participaron en esta experiencia constituidas en triples "S" son: *Natzojpuey* de San Mateo del Mar en la zona huave; *La tejedora amuzgueña* de San Pedro Amuzgos; *Txinda* de Pinotepa de Don Luis en la mixteca de la costa; y *María Sabina* de San Bartolomé Ayautla en la zona mazateca. Mujeres todas ellas pertenecientes a un grupo indígena, con nichos culturales y ecológicos diversos, pero que tienen en común ser productoras de textiles con fibras y tintes naturales en telar de cintura. La mayoría de ellas con 2 o 3 años de estudios de escuela primaria (65%), y muchas con tan sólo el segundo año de educación básica. 80% de las mujeres no sabía leer ni escribir. Compartían también una vida rural ligada a la producción de maíz, frijol y calabaza, como las amuzgas, mazatecas y mixtecas de la Costa; otras, dedicadas a la extracción y venta de camarón, como el caso de las huaves. Estas mujeres asumían hasta 45% de los gastos del hogar (Safa Barraza, 2001: 462).

Las mujeres en AMACUP desarrollan entonces, entre 1993 y 1996, talleres para impulsar nuevos conocimientos técnicos y nuevas formas de organización para el trabajo:

Las mujeres iban a producir, AMACUP a comercializar, entonces por el nicho de mercado y todo eso, los mercados, los contactos y todas esas cosas. Para ello AMACUP contrató diseñadoras para la formación de esta asociación y todo, entre ellas Beatriz Russek, María Elena Ortega de Guadalajara, Olga de Guatemala y otra llamada Guadalupe, antes de que yo llegara, entonces no las conocí, fueron varias. En el año de 1996 ya se tenían los prototipos, ya se tenían los prediseños, y a partir de entonces empezó a producirse en mayor cantidad (Tere Carmen Pérez, encargada del taller de AMATO en la ciudad de Oaxaca, junio 2000).

Una combinación de saberes y destrezas permitieron darle forma a una especialidad productiva y captar un nicho de mercado exclusivo con: ropa casual y formal, blancos (cojines, almohadones, colchas, sobrecamas, edredones), tapicería (telas por metros para sillas, sillones y cortinas), telas decorativas (corredores de mesa, tapices, tapetes, telares, lienzos sueltos) y accesorios (bolsas de mano y para cosméticos, monederos, cubre carpetas), entre otros. Listado extenso de artículos que no eran producto de la libre inspiración sino de inventarios en eventos como "La feria del regalo en Nueva York" a la que se deseaba llegar con una gama interesante de productos "étnicos". Querían ofrecer a los consumidores ropa por talla, así como una amplia gama de blancos.

Hasta entonces, las mujeres de esas comunidades tejían y bordaban huipiles, servilletas y lienzos para unir sus *pozahuancos*, por ello la nueva propuesta se realizó a través de talleres en las comunidades. Se enseñó la consistencia de los tintes naturales, el ensamblado manual de las prendas y su cuidado, almidonado y planchado, de manera que asegurara la calidad.

Otro importante elemento para la calidad es el tratamiento que le dan a los textiles antes ser cortados y después de terminadas las prendas. Por ejemplo, un lienzo de algodón natural puede ser sometido a lavado y blanqueo con el fin de obtener un color más claro. Mientras que aquellos que tienen brocados o figuras bordadas de colores, son sometidos a diversas lavadas para que no se despiñen.

A las artesanas les correspondía producir las piezas y procurar conservar los criterios de calidad, mientras AMACUP se encargaba de localizar los nichos de mercado; definir los canales de distribución y los agentes comerciales a los que se buscaría no saturar, crear la imagen corporativa para estos productos naturales elaborados por indígenas, establecer los costos de producción; determinar el precio de venta de los productos y realizar los balances financieros necesarios.

En 1997, después de haber generado una gama amplia de productos, AMATO había logrado llegar a varios mercados, introduciendo novedades diferenciadas en diseño y precio en lugares como Fonart, ARIPO, museos y galerías de arte. Gracias a AMACUP que —no obstante haberse independizado de AMATO en 1995— se había convertido en una prestadora de servicios en el área de comercialización y capacitación, correspondió a AMATO la tarea de tejer y maquilar las prendas:

Esa tela se hace aquí, y como no podemos cortar bien porque no tenemos el diseño, por eso es que ella (Tere Carmen) busca otro diseño para hacer blusas y todo. Entonces ella corta y nos manda y nosotros cosemos a mano y ya cuando terminó de hacerlo lo plancho y todo y se lo mando a ella. Lo mando por Multipack, y ella me regresa también y ya cuando se termina la plancho y la mando otra vez para allá. Ella lo vende, se pone a vender o cada que la invita Fonaes se va ella a vender lo que se hizo (Amada Sánchez Cruz, Pinotepa de Don Luis, marzo, 2001).

En el caso de la comunidad de Pinotepa de Don Luis, en la costa oaxaqueña, se establece una especie de división del trabajo entre los grupos de artesanas. Por un lado, asociaciones de mujeres que producen los tradicionales huipiles, servilletas y pozahuancos, y por el otro, las mujeres que a

mano y luego lo mandamos con ella y esta muchacha Tere Carmen. Ella es la que anduvo vendiendo esto, y ahora dicen que ya no les conviene porque no sale, pues. Por eso parece que ya se va a acabar, o sea, ya va a desaparecer (Amada Sánchez Cruz, Pinotepa de Don Luis, marzo, 2001).

A siete años de funcionamiento, las socias perciben a AMATO sólo como una asociación que les compra a precios un poco más altos que los intermedios y de manera inmediata:

Pero al mismo tiempo como que no terminan de entender. Ellas no entienden que yo soy empleada de ellas, ¿no? Creen que yo soy la dueña de esto, muchas lo entienden, pero otras no lo entienden, piensan que yo soy la dueña de la empresa. Nos hemos esforzado mucho en que no lo piensen, igual no les importa mucho. Yo tengo un sueldo que sale de las ventas, y todo esto, ellas tienen un pago por el trabajo de mano de obra, y parte de las ganancias. Bueno lo que pasa es que con este crédito que tenemos nos gastamos hasta el último quinto y no lográbamos operar como empresa, entonces reestructuramos el crédito y ahorita estamos ya más o menos al corriente del pago. Todavía no se ve reflejado en gran beneficio para ellas. Lo que ganamos hasta ahorita no podemos repartirlo así como porcentaje, por el hecho de que no es una empresa que haga reparto de utilidades. Nuestra meta es mejorar el pago de mano de obra, que ellas tengan un mejor pago y mantener una posición estable, ahorita no podemos invertir demasiado en materias primas, no podemos tener un gran inventario y lo que hemos hecho es: centavo que llega, va para el crédito, que es lo que nos ha detenido bastante (Tere Carmen, junio, 2000).

La deuda ascendía a 289 mil pesos y Fonart les ayudó a reestructurarla. Se logró terminar de pagar en el año 2002 después de colocar productos en ferias artesanales y en galerías, pero no permitió seguir funcionando bajo el mismo esquema, a pesar de las expectativas planteadas por otra de las creadoras del proyecto, Cristina Safa Barraza, quien el año 2000 escribió así:

Más artesanas se siguen sumando a las actividades de la empresa, por lo que un número cada vez mayor de mujeres se integra a las tareas de tejido y bordado de telas con técnicas tradicionales. Al obtener un pago inmediato por su trabajo, las niñas y jóvenes se empiezan a involucrar también, lo cual ha permitido la transmisión de conocimientos de una generación a otra. El desplazamiento actual de los productos es significativamente más elevado que cuando elaboraban prendas sin diseños ni control de la calidad. Los volúmenes de producción han aumentado a partir de la organización del trabajo y la especialización. Las capacidades admi-

través de la capacitación de las diseñadoras comienzan a generar nuevas prendas. Estos nuevos diseños requieren de colores determinados, así como de accesorios originales; algunas familias hacen del tejido o de la elaboración de botones de jicara una especialidad.

Sin embargo, a fines de la década de los noventa y principios de 2000, AMATO ya presentaba severas grietas. Los recursos para la capacitación habían dejado de fluir por lo que AMACUP ya no respondió a las necesidades de su socia, y AMATO no estaba en condiciones de distribuir la producción en las distintas plazas.

El problema [all] que hasta ahora nosotros hemos enfrentado es la comercialización, porque no se pensó desde un principio en cómo comercializar. AMACUP se pensó como socia de AMATO, e iban a poner toda la infraestructura para la comercialización. Las mujeres iban a producir, AMACUP iba a comercializar, y quien tiene el nicho de mercado y todo eso, los contactos y todas esas cosas es AMACUP. Por otro lado ha sido algo muy difícil porque las comunidades están bastante retiradas, no se puede estar tan presente en la comunidad como uno quisiera, trabajamos con mujeres que muy poco saben el español, ¡menos saben leer y escribir!, y para ellas es muy cómodo que uno les provea trabajo, les pague, no se quieren comprometer en estar en asambleas, asistir a las asambleas aquí en Oaxaca. Entonces, por parte de las socias, es muy cómodo delegar. Toda la responsabilidad la recibe la presidenta o la encargada de producción, y ellas se entienden con nosotras. Ellas dicen: "No, ahí está Alfonsina y ella que se encargue. A nosotras mientras nos den trabajo y nos paguen estamos bien". Entonces ha habido mucho problema para involucrarlas en la organización, nosotros las convocamos acá y ellas nos responden: "porque mis hijos, mi esposo, mi casa, así es, tú encárgate de vender y nosotros nos encargamos de producir y ya" (Tere Carmen Pérez, encargada del taller de AMATO, junio, 2000).

Para el año 2002, el grupo técnico que atiende el taller de costura en Oaxaca estaba conformado por una contadora —que hacía el seguimiento de las 4 empresas sociales—, una auxiliar de producción, una persona encargada del corte de los lienzos y todo lo que se va al mercado y una persona encargada que cuida la calidad del corte y el acabado de las prendas. Para ellas el problema del mercado es sólo una parte, el otro tiene que ver con el pago de una deuda que las socias de los cuatro grupos tienen con Fonaes:

No nos dieron a nosotras, sino que le prestaron a la empresa dónde llega la ropa ésta, pues. Porque allí nos cortan y nos lo mandan, ya de aquí nosotros cosemos a

nistrativas y contables de las dirigentes de los grupos de artesanías se han fortalecido y aumentado. Cada organización local se fortaleció al constituir una instancia que ha logrado la generación de ingresos y aportar empleo al conjunto de sus socios.

Lo cierto es que para el año 2003 dichas capacidades no habían logrado florecer. Sin AMATO, las ex socias no han sido capaces de comercializar los productos que aprendieron a elaborar. Pues no son apreciados por un mercado que, como el de las ferias artesanales realizadas en el zócalo de la ciudad de Oaxaca, busca la holgura y el bajo precio más que la alta calidad.

Como la autora antes citada sostiene en su texto, la generación de ingresos no ha cambiado significativamente la calidad de vida de las mujeres, pues no obstante los cambios sustanciales que sus textiles y bordados alcanzaron gracias a la capacitación, los precios que se les siguen pagando por sus lienzos siguen sin compensar la gran cantidad de trabajo que invierten.

A pesar de que este proyecto se presentó como alternativa distinta a las planteadas por las instancias gubernamentales promotoras de las artesanías, y desarrollada por organismos civiles, la realidad mostró sus flaquezas. Al disolverse AMATO, repartió sus activos, lienzos, ropa de vestir y blancos, entre ellos patrones para seguir produciendo cojines, sacos, faldas, etcétera, pero no pudo dejar las destrezas y el conocimiento necesario a mujeres con sólo segundo y tercer año de primaria, con dobles y triples jornadas de trabajo.

Las respuestas a ello pueden ser muchas, tantas como los variados problemas que AMACUP y AMATO enfrentaron, desde el enseñar a usar una simple cinta métrica, hasta aplicar diseños, bordados y brocados y recuperar puntadas y rescatar tintes. Lo cierto es que las medidas prácticas para brindar salidas de mediano plazo en la generación de recursos a través de talleres de capacitación resultaron ser insuficientes, pues fallaron las estrategias que consideraran su condición de género y contribuyeran también a llenar las otras lagunas presentes en las mujeres indígenas productoras de textiles, como el analfabetismo, la falta de conocimiento de la lógica del mercado y la del mercado exclusivo, así como el formar a las mujeres indígenas como diseñadoras de alta costura en las comunidades. Elementos, entre otros muchos, sin los cuales difícilmente podría pensarse que los grupos de mujeres a los que se dice querer ayudar, puedan llegar a constituirse en sujetos sociales capaces de tomar en sus manos una empresa social y diri-

gírla, de acuerdo a sus propias valoraciones y en función de lo que representa para ellas el rescate de su propia cultura.

El Tejido de las Arañas: de triple S a una microempresa artesanal

Entre las diversas experiencias para la creación de empresas sociales que tanto las instancias de gobierno como organizaciones civiles y particulares intentaron impulsar durante la década de los noventa, muy pocas alcanzaron el éxito planteado por sus promotores.

La problemática planteada para la organización y la capacitación de colectividades de mujeres para la producción y la comercialización de textiles artesanales fue una constante. Algunas no sobrepasaron los talleres de capacitación. Otras más aprovecharon los aprendizajes en grupo puestos en juego fundamentalmente para mejorar la calidad de sus productos. Sin embargo, algunas otras, muy pocas, lograron superar con éxito esas fases y pudieron dar el siguiente paso, enfrentar el mercado sin depender de las compras de ARIPO, de Fonart o de otras instancias de gobierno, ni de intermediación comercial.

El Tejido de las Arañas, o *Tusuchya* en lengua mixteca, es una organización de alrededor de 80 mujeres indígenas mixtecas de la Costa y una de las pocas asociaciones que, tomando de aquí y de allá, ha logrado generar una forma propia de trabajo y trascender distintas fases de la producción de textiles, elaborando con lienzos de gran calidad en telar de cintura, prendas de vestir estilizadas, llegando a impactar un nicho de mercado de medianos y altos recursos.

Tusuchya se sustenta en dos ejes: a) la sociedad de solidaridad social o triple "S", integrada por mujeres indígenas mixtecas del municipio de San Juan Colorado denominada *Jiñi ñuuu*, y b) un taller de costura, que como empresa familiar en la ciudad de Oaxaca se encarga de captar la producción de las socias de la comunidad para dar forma a vestidos, faldas, ruandas, pantalones y sacos para dama, unidos a gancho; resultado de talleres de capacitación unos y otros copiados de algunos modelos desarrollados por diseñadoras que participaron en AMATO, o de tiendas como la de Beatriz Russek.

En la comunidad de San Juan Colorado la presidenta del grupo *Jiñi ñuu*, Alegoría Quiroz, mujer de 50 años que nunca asistió a la escuela y no sabe leer ni escribir y que habla muy poco español, es quien coordina a las mujeres que tejen los lienzos de algodón blanco natural o de algodón coyuche. Ella es quien reúne a las socias en el taller para recibir instrucciones sobre las características que deben tener los lienzos en cuanto a color, figuras bordadas y combinaciones. También se encarga de hacer acopio en la comunidad de las servilletas, manteles, huipiles, y pozahuancos en versiones elaboradas por las propias tejedoras, para ser vendidas en las fiestas regionales de la ciudad de Oaxaca o en las exposiciones artesanales en el interior de la República por los encargados del taller de costura. Ella recibe las invitaciones que le hacen llegar las instituciones encargadas de apoyar a los artesanos, para asistir a ferias y atender las convocatorias de concursos artesanales y, en consecuencia, avisar a sus compañeras para que elaboren versiones siguiendo las bases del concurso y sean entregadas en tiempo y forma.

Por su parte, un joven matrimonio, originario de la propia comunidad mixteca —con lazos de parentesco con la dirección de la sociedad— es el encargado del taller de costura en la ciudad. A Verónica Quiroz y Amador Marín, hija y yerno de la presidenta de *Jiñi ñuu* corresponde también cortar los lienzos, armar las prendas de vestir, unir las a mano, ofertar al mercado la gama de prendas producidas en conjunto por la sociedad de mujeres (a ferias, exposiciones y particulares), y generar nuevas propuestas a partir del conocimiento que tienen sobre los gustos de sus clientes así como de la orientación del mercado.

Tusuchya tiene ya 7 años; sin embargo, sus antecedentes se remontan treinta años atrás, al año 1973, cuando el Instituto Nacional Indigenista (INI) comienza a impulsar la organización de los artesanos para la venta de artesanías y después en los noventa, cuando las políticas públicas se orientan a promover las artes populares, organizando grupos de productores en sociedades de solidaridad social:

Sí, porque estamos hablando de 1973 que se fundó un grupo de mujeres. Entonces allá por parte del INI promocionaron la artesanía del pueblo porque no se conocía, no se conocía para nada. En ese entonces estaba de presidenta la Señora María Hernández Lorenzo, ya murió y mi mamá formó parte de ese grupo. Yo me daba cuenta [de] que el trabajo de allá de las mujeres es muy mal pagado y es mucho trabajo, pues. No vayamos tan lejos, ahí mismo en mi pueblo..., da coraje, a veces

dice uno "pues sí es mucho trabajo y para lo que se le paga a la gente, pues no". Entonces el grupo en aquel entonces se llamaba Pacífico Oaxaqueño, que lo formaron varios pueblos de allá mismo de la Costa, entre ellos estuvo Huazolotitlán, Pinotepa de Don Luis, San Juan Colorado y otras comunidades. Ya ahí se impulsó un poco más la artesanía, claro que no salían digamos a otras partes, digamos más retirado, sino que ahí mismo, en Jamiltepec. A veces venían hasta acá a Oaxaca, pero eran contadas las veces y entonces lo que no le ayudaba a la gente, es que no hablaban español (Verónica Quiroz, encargada del taller de costura en Oaxaca, enero, 2001).

A mediados de los años noventa, cuando Verónica Quiroz regresa a su comunidad después de trabajar en la capital y con estudios de preparatoria, decide participar en *Jiñi ñuu* y ayudar a comercializar las artesanías:

Y con este grupo fue que me involucré más a trabajar, a cooperar con las personas, porque luego llegaban representantes del gobierno y todo eso y nomás no podían expresarse, pues el español yo no lo hablo tan bien, pero por lo menos entiendo lo que me dice la gente y todo eso. Le eché más ganas y estuve muy pegada con ese grupo, estuve trabajando como dos años, muy involucrada. Pero por cuestiones familiares me desligué del grupo, aunque mi mamá sigue siendo la presidenta de *Jiñi ñuu*. En 1997 yo formé mi propio grupo; ahora, actualmente, mi grupo se llama *Tusuchya*, que es un brocado de la misma figura que hacemos de telar que significa "brocado de las arañas" o "tejido de las arañas". En mi grupo participan 80 mujeres y en el de mi mamá, casi un número igual. Y trabajamos con los dos. Aunque en el pueblo hay otros tres, el de la señora Rosa llamado Yoho cuaá que quiere decir "muchos bejucos", el de la señora Petrona que se llama Las Auténticas Artesanas Costeñas, y otro que no sé el nombre.

Jiñi ñuu en 1995 llegó a contar con 200 mujeres que Alegoría y Verónica coordinaron para la capacitación y para la producción que les demandaban compradores, parecida a la que ya circulaba en el mercado, con medidas y acabados especiales en servilletas, manteles, caminos de mesas y carpetas, que de alguna manera eran parte de las transformaciones provocadas por instituciones de gobierno como ARIPO y de diseñadoras y académicas que habían hecho contacto con grupos de mujeres de la misma comunidad:

Es muy pesado; yo, a veces, tenía mucha presión, mucho estrés por lo mismo de que tenía que cargar con todos los trabajos de todas las artesanas, porque luego, como ha visto, tenemos de todo, entonces pues no podía yo dejar a unas personas o dejar

a poco les ayudó a entrar en un mercado menos exclusivo que el de las galerías pero conocedor de la calidad de los textiles utilizados en cada prenda:

Bueno, pues más que nada porque de las salidas que he tenido, conocí a una persona que vive en México para que fuera a dar un curso, entonces lo hablé con los de ARIPO, pregunté qué posibilidad había de que esta persona fuera al pueblo a diseñar, a trabajar y sacar nuevas cosas al mercado, entonces estuvimos hablando y ya finalmente la maestra llegó a San Juan y dio el curso de nuevos diseños. Sacamos muchas cosas que nunca habíamos hecho en el pueblo. Pues es como le decía, se han dado cursos supuestamente de diseños, de hacer cosas nuevas pero nunca se vio el trabajo, y hasta ese año en que ella fue a dar el curso allá a la gente, se hicieron cosas muy interesantes y nuevas para propia gente del lugar. Algunos, no todos, porque esos diseños que ve aquí son diseños ya más propios de nosotros porque hojeamos revistas y buscamos y compramos patrones para cortar y de ahí sacamos los diseños que ve aquí ahorita.

Por la competencia, los conflictos no se hicieron esperar. Tanto Beatriz Russek como Martha Turok intentaron cuidar su mercado y mantener una circulación limitada de la variedad de sus productos. Por esa razón, los préstamos o copias que las artesanas comenzaron a producir causaron roces y disputas. Tanto así que llegó a manifestarse en la premiación de prendas textiles en los concursos convocados por ARIPO, pues se dio el caso de personas que abusaron de su posición como representantes de la comunidad y se adjudicaron reconocimientos ajenos y hasta premios.

Verónica narra un ejemplo del conflicto sobre la premiación adjudicada a una presidenta de grupo:

Las señoras se pasan a otra organización a veces porque no se les vende la mercancía, o a veces porque a las presidentas luego les dicen que ella es una chismosa o "x". Y la botan del grupo. Hay un caso muy sonado allá en el pueblo. Porque la señora Rosa, presidenta del grupo *Yoho cuá'a* no quiso entregarle un premio a la artesana que le correspondía. Primero, le dijeron que no era su prenda de ella. Pero a ella todavía le quedó un pedazo de tela del telar que cortó para mandarla. Estamos hablando de 1996, cuando pasó el huracán, y se hizo un concurso de tintes allá en Puerto Escondido. Yo también fui, invitada por el licenciado Silva de ARIPO. En aquel entonces tomamos fotos. Hasta en la radio pasaron mensajes de que la señora tenía que pasar a recoger su premio acá en Oaxaca. Ella vino pero le entregaron un cheque de 2 mil pesos y el premio era de 10 mil pesos. No era el monto del premio que le correspondía, entonces casi llegaron al Ministerio Público para que le entregaran el dinero. A partir de esa fecha, a la señora la botaron del grupo.

265

la mercancía de "x" persona para dar preferencia a otras sino que igual, por partes iguales. Entonces pues sí, a veces, claro que el cliente escoge lo que le agrada. Yo les decía: "saben qué vamos a trabajar así" o les hacía ver, para que tuviera más calidad el trabajo, porque al vender fuera el cliente es muy exigente, por mínimo detalle se va a desbaratar esto, y luego yo me iba con esa idea al pueblo. Cuando regresaba con la mercancía que no había salido, la gente se daba cuenta: "Saben qué, es que esto está así o le falta esto, o aquí está mal por eso el cliente no se lo lleva, no lo quiere. No es porque yo diera preferencia a unos, sino que el cliente escoge lo que más le agrada", les digo. Y ya la gente se estuvo formando con esa idea de que no van a hacer lo que a ellas les guste, si no lo que el cliente pida. Y entonces hay unas señoras que es un poquito difícil hacerles entender esa cuestión porque se encierran en su mundo y era un poco más difícil por ese lado.

Pero Verónica deseaba seguir adelante y salir a buscar mejores mercados aun en contra de las críticas:

A veces dicen: "¿Por qué tú sales más que nosotras?", entonces yo digo: "Salgo porque tengo ganas de trabajar y, aparte de eso, porque no me quedo allí. Siempre busco mercados para mi grupo, entonces pues las representantes hacen lo que pueden por su grupo, no van a llegar ahí, cuando esté yo en el pueblo todo el tiempo esperando a que lleguen". Las cosas nunca van a llegar a las manos, las cosas yo pienso que van a llegar si uno busca nuevos mercados, trabajos o algo para sacar adelante las familias más que nada porque ellas son las que sufren las carencias que se viven en el pueblo. Ahorita estoy trabajando con 80 personas, 80 familias y lo que nos ha diferenciado es que trabajamos con más calidad, aunque el trabajo sea el mismo, pero siempre procuramos que el trabajo vaya más presentable.

Al casarse en 1994 con un joven de la comunidad, después de que cada uno intentó obtener trabajos asalariados en la capital del país, el joven matrimonio decidió establecerse en la ciudad de Oaxaca y dedicarse a elaborar prendas de vestir estilizadas de corte "étnico" que habían visto surgir en tiendas de artesanías y galerías con los lienzos que producían las mujeres de su región.

Amador Marín, el esposo, había aprendido de su madre algunas nociones del oficio de la costura, y ella, el tejido de crochet a gancho. Dos especialidades que, combinadas con la comercialización de los textiles elaborados por las mujeres del grupo *Tisutchiya*, les permitieron construir su pequeña empresa. Para ello rentaron una modesta vivienda, compraron una máquina de coser y se dieron a la tarea de generar una serie de prendas que poco

264

Después me fue a ver. Me dijo: "Yo quiero trabajar, desde que pasó ese problema yo no estoy trabajando y yo así no soy feliz, porque a mí me gusta mucho trabajar", dijo la señora. Míre, le dije: "No por obras de otras personas usted va a dejar de hacer lo que le gusta... si quiere trabajar con nosotros", así le planteé y ella estuvo de acuerdo. Entró a nuestro grupo y está trabajando conmigo.

Igualmente hubo conflicto con las diseñadoras, fue una fase difícil por la que pasaron; los desacuerdos surgieron en torno al reconocimiento de quién había dado la capacitación, por los préstamos y copias de los diseños y por las fuentes de abastecimiento de los textiles:

Tuve un enfrentamiento con la señora Beatriz Russek, allá en las instalaciones de ARIPO, porque ella decía que yo estaba metiéndome para que ella no diera un curso de capacitación, pues ella quería juntar a grupos que no se llevan. Yo le había anticipado al director de ARIPO que separara a los grupos, porque no es que uno no quiera que estén juntos, pero uno conoce a nuestra gente. La diseñadora llegó a ARIPO, me mandaron llamar y allí casi me agarraba y le digo: "Pues de qué se trata esto. Le digo usted debería de estar agradecida porque el pueblo le da de comer a usted también..."., porque ella trabajaba o trabaja con el grupo de la señora Rosa, le entrega prendas pues, pero nosotros a nos oponemos, al contrario, así el pueblo se da a conocer. Russek decía que yo inventé, que yo fui la chismosa, le digo que yo pienso que las personas que obran bien, bien les va. Y las personas que obran mal, mal les va. Yo no tengo nada que esconder. Ella me dijo: "Yo pago tanto por las prendas y quiero ver que le entregues eso a tu gente". Yo le respondí: "¿Pues cuándo me ha comprado? Afortunadamente no necesitamos de usted" —le dije— "porque nosotros ya sabemos cómo trabajamos y cómo salimos a vender. Y no tengo por qué darle ninguna explicación".

Verónica y Amador habían decidido seguir trabajando en el pequeño taller constituido por ellos dos, en donde cada quien desempeñaba una labor específica. La división del trabajo se dio sin mucho problema. Él diseña sus patrones, corta la tela y cose a máquina; por su lado, ella une a mano las prendas. Aunque no es muy frecuente, puede darse el caso de que ellos mismo tiñan lienzos para satisfacer el gusto de sus clientes, a los que ofrecen la posibilidad de ajustarles las prendas.

Ambos han entrado en contacto con clientes y representantes de las instituciones y juntos deciden si asisten o no a los eventos.

Nosotros, mi esposo y yo, cortamos la ropa y la máquina la ocupamos para hacer dobladillos, por el trabajo que sacamos. No hacemos mucho a máquina; a la gente

le gusta más lo hecho a mano; inventamos nuevas cosas para sacar a la venta, como esas camisas que están ahí, son muestras que apenas hicimos porque queremos vender también así, digamos cosas más baratas; no todas las personas pueden pagar igual.

Verónica realiza varias labores textiles que combina con las tareas de la casa.

El contacto con las socias lo mantiene también ella, directamente o a través de su madre. El mecanismo para la venta de los productos de las socias consiste en un arreglo entre las partes. El matrimonio está a cargo del taller y se encarga de vender en exposiciones, con los clientes, nacionales y extranjeros que llegan a su taller. Las socias son las responsables de crear los lienzos que se les solicitan de acuerdo a especificaciones precisas, así como otras piezas que desean vender en la ciudad:

Por ejemplo, las artesanas me dan un costo de una servilleta; me dicen: "No pues esta servilleta vale tanto", entonces yo siempre trato de manejar un precio de mayoreo. Porque de repente nos cae un mayorista y obvio que no me van a pagar lo mismo que de la venta al menudeo porque es más bajo. Entonces al hacerme una compra de mayoreo pues siempre se baja el precio y también yo me fijo para no perjudicar al artesano. Si ella me dice cuesta así, así le tengo que incrementar, dice esto vale 50, entonces yo le tengo que entregar 50. Yo le tengo que incrementar, si vale 50, yo le pongo el precio de 80 pesos, porque para darlo digamos de mayoreo lo tengo que bajar a 55 o 60 más o menos. Entonces la venta al menudeo, la gente está acostumbrada a regatear el precio, vale 80, no pues déjamelos a 60 o déjamelos así; así lo manejamos, pues.

Los arreglos entre el matrimonio y las tejedoras no impide que ellas sigan practicando nuevas formas para comercializar sus productos. Entre las más frecuentes está el delegar en una socia —regularmente soltera o viuda— la tarea de salir a venderlos casa por casa en las comunidades cercanas, en plazas turísticas como Acapulco o Puerto Escondido, o en Oaxaca, para dejarlos a consignación en tiendas y con comerciantes.

El mercado regional lo tienen bastante claro. Las servilletas tradicionales, por ejemplo, las compran las propias comunidades para el uso diario, los lienzos blancos y ligeros para echarse sobre los hombros o el diminuto babero que cubre sus senos ante el intenso calor de la zona, así como los pozahuancos que usan para enrollarse en la cintura y que les llega hasta el tobillo. Existen otras piezas que les requieren desde la ciudad de Oaxaca:

hupiles grandes que satisfagan las medidas de mujeres extranjeras y medidas más altas; servilletas, carpetas, manteles y caminos de mesas con medidas precisas para hacer juegos uniformes, así como los lienzos que están sirviendo de base para los vestidos y camisas que Amador moldea y corta en el taller. Al respecto, Verónica comenta:

Pues de hecho la mercancía no es mía, lo que estamos trabajando con el pueblo es de las socias quienes hacen el compromiso de darme la ropa. Yo soy sincera con ellas porque la ropa no se vende como pan caliente, se tarda a veces hasta un año o a veces dilata más tiempo. Y lo que procuramos hacer es que cada año se entregue la mercancía que no se vende, para que por su cuenta vean dónde la pueden colocar. Y la ropa que sale rápido, pues las mujeres también notan que ropa se vende más y es lo que más trabajan. Así trabajamos, porque la gente me entrega la mercancía, hacemos una lista de lo que me están entregando y la ropa que digamos que se vende, se da de baja en la lista. A veces me mandan mercancía 5 o 6 veces al año, o más. A veces cuando tengo un pedido rápido tengo que ir yo para coordinarme con la gente, para decirles: 'Saben qué, tenemos este trabajo y vamos a hacerlo de esta manera, estas son digamos las medidas de lo que vamos a trabajar ahora.

El dinamismo de Verónica ha sido muy importante para mover con mayor rapidez las prendas elaboradas por las socias y el taller. El apoyo de la Federación de Mercados —según dicen— ha sido muy importante porque les ofreció un espacio (antes sólo ocupado por los artesanos de ARIPO) en las afueras del palacio de gobierno, y temporada a temporada lo han venido ocupando con buenos resultados. La calidad de sus productos le ha valido a Verónica que la tengan en cuenta también en ARIPO y la han invitado para asistir a ferias en el interior de la República y en el extranjero.

Amador decidió desde hace tiempo seguir explorando variaciones en las prendas así como captar al mercado masculino que gusta de la ropa con estilo "étnico". También ha obtenido camisas de gran calidad: de manga corta o larga en tres medidas: chica, mediana y grande, elaboradas con algodón procedente de fábricas de Puebla y con aplicaciones de tiras textiles indígenas a la altura del pecho.

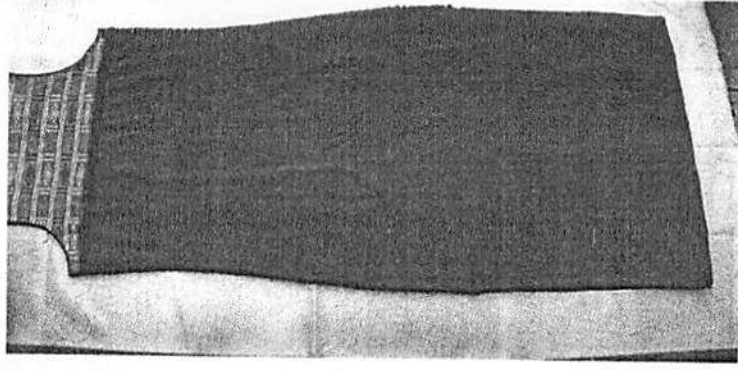
De igual importancia es su presentación comercial. Sus empaques consisten en bolsas de papel celofán que traslucen los tejidos de algodón y añaden etiquetas con información: algodón 100%, tintes naturales, tipo de prenda, vestido, falda o camisa; el país y San Juan Colorado, su lugar de origen; el nombre de la organización en mixteco y en español, y el lema "¡Para vestirse natural use ropa artesanal!"; y el siguiente texto:

268

Estimado cliente: tiene usted en sus manos una pieza artesanal única, de calidad típica auténticamente mexicana, hecha por manos indígenas, tejida en "telares de cintura prehispánicos" con la aplicación de colorantes vegetales y animales de fibra natural. Resultado del cultivo del algodón coyuche, algodón verde, mexicanos, de la reproducción del algodón blanco y mayo que datan antes de la conquista de México. Usando los tintes de la conquista de México. Usando los tintes más espectaculares del México antiguo como lo son: la grana cochinilla, caracol púrpura, el añil, muile, palo de brasil, palo de nanche, caobilla, achiotte, compasuchitl, entre otros; así como la incorporación de la seda criolla mexicana. Diseños artesanales exclusivos que expresan belleza, color, forma y sensibilidad a través de las manos del artesano, plasmando la técnica y motivos prehispánicos. En la elaboración de nuestras piezas hemos puesto nuestro máximo empeño con una clase y estilo propios, tanto en la hechura, brocados, cadejos, tintes y además con la garantía en calidad de tela trabajada a mano. Orgullosos de que usted quedará satisfecho en la elección de nuestras prendas artesanales y que al usarlas recordará gratamente nuestra marca, quedamos a sus órdenes.

Como la mayor parte de los grupos de artesanos que llegan a las ferias artesanales, Verónica y Amador han desarrollado una imagen corporativa que han ido mejorando por iniciativa propia y con el apoyo de sus clientes, entre los que se encuentran funcionarias y funcionarios públicos, turistas extranjeros, académicos y personas de los medios de comunicación.

La presencia de la familia en el trabajo de este matrimonio ha sido decisiva para mantener el contacto con la comunidad y sus socias. Amador es una persona totalmente convencida del valor cultural de los trabajos elaborados por las mujeres de su comunidad. Pretende, como los artesanos de otras áreas mencionadas, dar continui-



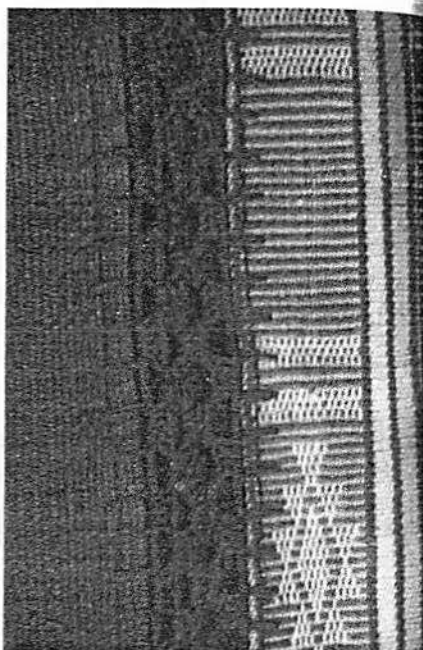
Pieza de Verónica y Amador.

269

dad a los tintes naturales y al cultivo de las variedades de algodón de su región que forman parte de la herencia cultural prehispánica. Recientemente su familia incorporó la siembra de algodón coyuche y verde en aproximadamente dos hectáreas. La cosecha les brindó mil kilos de algodón (70% coyuche, 15% blanco y 15% verde). Cosecha que les ha planteado una nueva tarea: la limpia del algodón. Separar el algodón de la pepita manualmente significa para los integrantes de la familia una inversión muy grande de tiempo y de energía. Así que hoy están buscando la manera de acceder a una pequeña máquina despepitadora que les facilite el trabajo y les impida caer en intermediarismos.

El éxito que han tenido en el mercado, la respuesta de las socias al seguir confiando sus prendas y lienzos para surtir esta empresa familiar, ha aumentado su interés por continuar con su trabajo. Por todo lo anterior, podemos decir que *Tusuchya* ha sobrevivido en el mercado gracias a varios factores entre los que se encuentra, principalmente la visión empresarial de este matrimonio. Han logrado desarrollar una versión en la que se combina el vínculo cultural indígena y comunitario, aspectos que muy probablemente les permiten conocer con precisión los ritmos de producción de las artesanas, su vida cotidiana y vicisitudes, lo que les ayuda a desplazarse con mayor facilidad al interior de la comunidad para cumplir con los compromisos contraídos.

En el ámbito comunitario sus paisanas confían en ellos, no obstante que en este arreglo comercial entran en juego casi las mismas reglas que se establecen cuando las artesanas depositan sus prendas a consignación con otros comerciantes. Por el otro lado, en el ámbito de la ciudad, donde se encuentra su mercado, a los clientes les satisfacen las prendas que com-
 270



Detalle en una pieza de Verónica y Amador.

ten bien con la calidad de los textiles de las diseñadoras, pues sus precios son inferiores a los de las galerías.

El reto es seguir renovando los modelos, tomando de aquí y de allá como hasta ahora lo han hecho, siguiendo una misma línea de corte "étnico" para conservar su lugar en el nuevo mercado que las innovaciones han generado.

Yoho Cua'a o "Lugar de bejucos": otra modalidad del mismo pueblo

Tal y como se ha documentado hasta aquí, han pasado más de 20 años desde que mujeres de algunas comunidades comenzaron a organizarse en distintas modalidades, apegadas o no a los programas institucionales y sus estrategias. Sin embargo, después de transitar este recorrido, muchas no han logrado resolver varios de los conflictos inherentes a la organización y comercialización.

Para muchas mujeres su participación en las sociedades de solidaridad social que abundaron en la década de los noventa no fue su primera experiencia. Fonart, ARIPO y el INI habían estado abonando el terreno desde principios de los ochenta en algunas comunidades, como las de la mixteca de la costa, donde la gran mayoría de mujeres trabajan en telares de cintura y formaron grupos de entrega de artesanías a dependencias gubernamentales que llegaban hasta sus comunidades por ellas.

Manejar a grupos de hasta 600 productoras indígenas y con escaso manejo del español era difícil, así como lidiar con los conflictos internos generados por el control de los grupos y su representatividad.

Mire hace aproximadamente 20 años que aquí en San Juan Colorado una señora, o sea la que es presidenta de un grupo de acá, monopolizó. Ella quería manejar a toditita la gente del pueblo, y no se podía porque la mayor parte de la gente pues se dedica a eso. Y ella no se daba abasto [para] atender a toda la gente. Entonces llegaba un señor de Oaxaca de Fonart y llegaba a su casa de ella y la pobre gente hacía cola a veces... a lo mejor pasaba, o no. Ella escogía a la gente que se llevaba bien con ella y vendían. Se quedaba mucha gente que no vendía, entonces cuando entró el presidente hace 7 años, decidió el presidente mejor hacer nuevas organizaciones y fue que nos nombraron a nosotras y desde entonces estamos fungiendo. Nombraron a Rosa, me nombraron a mí y a otra señora, con seis elementos nada

del Servicio Estatal de Empleo. Ya son cuatro años consecutivos que contamos con ellas. Ahora se está poniendo más difícil porque como si se vende, otras personas están integrando un nuevo grupo y la competencia es muy fuerte.

Las integrantes de *Yoho cua* recuerdan que el periodo del gobernador Dióro Carrasco Altamirano (1992-1998) fue el más favorable para ellos. ARIPO les comparaba sus mercancías y fue cuando Beatriz Russek, a través del DIF les dio capacitación y abrió mercado con su galería ubicada en la ciudad de Oaxaca. Ahí entregaban sus textiles: "Nosotros entregamos lienzos y cualquier persona de aquí puede hacer lienzo pero diseñar una tela así no. Nosotros entregamos lienzos a Beatriz Russek pero ahorita ya muy poco. Ahorita ya no nos compra por lo mismo de que ya no le da resultado a ella".

En versión de las artesanas, buscaron a Beatriz Russek y ella las invitó a participar, aceptando capacitarse y realizar cambios en sus textiles, para más adelante convertirse en sus principales proveedoras de lienzos de algodón coyuche natural o teñido con tintes naturales:

Le entregábamos como de 60 a 70 lienzos, puro coyuche. No manejábamos el pintado con ella. Y en el tiempo del huracán Paulina toda la cosecha se nos perdió y unas señoras de aquí empezaron a pintar y les dio resultado y empezamos hacer los lienzos pintados, de nanche, de palo de zopilote que le dicen aquí y empezamos hacerlo y entonces fue que ella nos compró. Pero ya el coyuche no se lo queríamos vender porque si no se iba a acabar. Y como hay unas tierras que si se dañaron, no queríamos exponernos porque prácticamente nosotras fuimos quienes rescatamos el algodón coyuche. Aquí ya no le daban importancia, ya no lo sembraban, pues. Una que otra sembraba para meterlo en su almohada, lo utilizaban como almohada. Pero cuando encontramos a esa señora nos dijo: "me interesan puras piezas de coyuche" y fue entonces que empezamos nosotros, pues, a conseguir semilla para cosechar ese algodón.

El cambio que propicia la diseñadora con la compra de lienzos de algodón coyuche no se hace esperar. La demanda muy pronto convierte a ARIPO en un fuerte competidor, quien paga los lienzos a precios más altos. "El coyuche ya no se lo vendemos a ella porque ARIPO nos pagaba un poco mejor. Ella pagaba a \$80 pesos el metro. ARIPO no lo media, nada más lo veía y nos daba el precio a veces de \$400 pesos, y no eran cuatro metros".

Las artesanas comentan que los lienzos que tejían antes eran de algodón y estambre. Fonart y ARIPO les impusieron la compra de prendas sólo de

más. Pero ya de ahí la inquietud de nosotras fue grande. Veíamos pues que la gente tenía sus cosas para vender, pero no había dónde y con ayuda del presidente que estaba, fuimos hasta México a ver que ese señor que venía no llegara a un domicilio particular, que llegara a un lugar público, a la casa del pueblo. Sí, nos dieron la entrevista con la directora general de Fonart, y dijo que se iba a ver eso porque nada más se beneficiaban unos pocos y la demás gente no. Al poco tiempo llegó el señor a un lugar público y fue que se abastecía de toda la comunidad, todas pasaban, nadie se quedaba sin vender (integrante de *Yoho cua* á, febrero, 2000).

En la medida que la intervención gubernamental se fue acentuando durante los noventa, las mujeres se vieron obligadas a formalizar su organización de tal manera que las sociedades no las formaran sólo las pocas mujeres que comerciaban los productos sino también las productoras:

Para nosotras era mucho compromiso de tanta gente, más de 300 personas, y esa señora se sintió mal a lo mejor porque ya no llegó a su casa y ella empezó otra vez a jalar a la gente. Mucha gente a lo mejor no creyó que nosotros íbamos a conseguir y que íbamos a poder organizar un grupo. Se quedaron como 120 gentes con nosotros y la señora se jaló su gente y de ahí empezamos a salir a Oaxaca. Pero para la venta con el gobierno era un problema porque pedían una acta constitutiva, legalizada ante un notario y nos vimos en la necesidad de cooperar. Nos reunimos, le hablamos a la gente, quien quería integrarse, empezamos a salir. La gente cooperó y fuimos ante un notario público en Pinotepa Nacional y nos constituyó con el nombre de *Yoho cua á*, que en mixteco quiere decir, muchos bejucos o lugar de bejucos.

La constitución de las sociedades cooperativas da prerrogativas a las integrantes y lo que en un momento se propuso para apoyar la comercialización con Fonart y ARIPO, después se transformó en apoyo para la capacitación y la innovación de textiles, y luego como becas para el empleo, una ayuda o asistencia, lo que fue poco a poco desvaneciendo el propósito inicial de impactar realmente la producción y la comercialización:

Ya con el acta constitutiva avalamos al grupo y salimos a Oaxaca y sí hubo entrada para que nos otorgaran créditos. El primer crédito que obtuvimos fue cuando el programa de Mujeres en Solidaridad dio 90 mil pesos. A la fecha ahorita lo tenemos, es revolviente, al año lo prestamos y luego llegando la fecha acordada lo volvemos a recuperar con un bajo interés del 6% anual. Queda como fondo para alguna salida, para no pedir tanta cooperación a las personas, y si han respondido bien. ARIPO nos pedía el acta constitutiva legalizada para que nos otorgaran becas

algodón, y que cumplieran ciertas características: "El requisito era que esté bien acabado el diseño, que si es grande el dibujo que sea parejo, que si es chiquito que sea todo chiquito, y que si es rebozo esté bien amarradita la punta, además de que los entreguemos bien lavaditos, nada más".

Además del cultivo del algodón coyuche, el rebozo con diseños antiguos se incorpora a las piezas exclusivas. Es precisamente con lienzos, rebozos y experimentos de tintes naturales que las socias de los grupos productivos ganan concursos artesanales:

Algunos lo están dejando porque como ven que es un dibujo muy sencillo para ellas. Pero apenas el concurso de marzo (1999) una compañera nuestra diseñó una servilleta así y puso estos dos dibujos y le dieron el premio especial. Ella ha tenido premios. En 1997 ganó el concurso nacional de artesanías por lienzos teñidos así. Pues llevó el procedimiento, primer tono, segundo tono y así.

El diseño de bordado antes de que llegaran las instituciones de gobierno, académicos y diseñadoras a la comunidad, era el *cuadrillé*. A ellas les gustaba e intentaron introducirlo en el mercado de artesanías, con Fonart y ARIPO, sus únicos clientes entonces, pero fue rechazado:

Pero veré, lo que pasa y que existe algo nuevo, pues hacer el diseño de *cuadrillé* pero quien conoce de artesanía no lo compra, eh, no lo compra. Tenemos problema en la venta cuando no es tradicional. Alguna rápido nos pregunta. Por ejemplo, una señora trajo unas servilletitas así y tenía como romboides aquí, se veía bonito para nosotros, se veía muy bonito, pero quién lo va a comprar; dijo: "Éste no es hecho por ustedes".

Las mujeres al frente de *Yoho cua'a* van y vienen tratando de que los productos de sus socias se vendan. Ser representante de la sociedades de solidaridad social no es fácil. Señalan que son criticadas por salir de la comunidad, por no vender o porque regresan las prendas. Logran ser representantes cuando saben hablar español, tienen una escolaridad mínima, así como relaciones y experiencia fuera de la comunidad:

Yo estuve en México trabajando seis años y ya me aburrí de trabajar tanto. Cuando empecé a entregar mi mercancía en una tienda, dejé el trabajo de sirvienta en México porque era muy pesado. Me puse a pensar: por qué no busco un lugar en donde puedo vender artesanías de acá. Eso fue que andaba yo, porque hay otra señora que vendía, pero ella era revendedora. Llevé mi telar y me puse a tejer ahí para que

la señora vea que yo sé. Pero eso fue venta particular, después me nombraron del comité; yo no acepté el cargo. Así desde que las mujeres nos entregan la prenda le decimos cuánto. Y ellas nos dicen hasta cuánto lo podemos dejar. Ya ellas nos dicen el precio más o menos y nos ubicamos en ese precio. Ya cuando llegamos acá, inmediatamente se llama a las que dieron sus prendas y a entregar dinero, porque eso de tener guardado el dinero (integrante de la Mesa Directiva de *Yoho cua'a*, febrero, 2000).

Pero la vida en la comunidad no sólo es difícil para las representantes, también las mujeres productoras tienen conflictos:

Había una compañera de nosotros no esta aquí pero cuando se integró al grupo su marido era muy celoso, le pegaba cada vez que hacíamos reuniones aquí. Ya con el tiempo creo que ese señor vio que su esposa gana más que él, lleva más dinero a su hogar. Entonces hasta él ahora la ha apoyado mucho. Tenemos unos cursos que nos da el Servicio Estatal de Empleo, si tenemos una reunión, él va. Ahorita como que ya accedió a que su mujer vaya, para que ya no esté deprimida como antes. Ahorita para serle franca, mire las señoras las que trabajan duro reciben más dinero y hasta los señores las apoyan. Por ejemplo, las que tienen mucho quehacer en su casa, barren y todo eso los señores. Ahorita agarran la escoba y se ponen a barrer mientras sus señoras están trabajando con las telas, y cuando ellos están que quieren el líquido para sus milpas, las señoras son las que los ayudan mucho a comprar. Ellos van por la leña o cáscaras de nanche para teñir, van a sacar el tinte del caracol, aunque lo hacen los hombres de Pinotepa de Don Luis. Los señores no tejen (integrante de *Yoho cua'a*, febrero, 2000).

El trabajo es arduo, pues además de las labores domésticas, las mujeres dedican de tres a seis horas diarias al tejido. Un rebozo urdido durante 15 días se vende en 250 pesos, y ellas invierten dos madejas de hilo blanco que cuesta cada una 12 pesos. Además, el trabajo continuo tiene sus consecuencias: "El dolor de espalda, el cansancio de esta parte, por ejemplo, estar mucho tiempo sentada. Yo me he fijado que después como que da un dolor en la boca del estómago. Después de estar trabajando como 6 horas" (tejedora de la organización *Yoho cua'a*, febrero, 2000).

Entonces *Yoho cua'a* es una sociedad de solidaridad social que no obstante los problemas que ha enfrentado para acceder a cursos de capacitación, ha logrado desplegar la creatividad de sus integrantes y las ha llevado a producir hermosos textiles de estilo llamado "étnico", que llegan a premiarse. La existencia de la cooperativa depende de un mercado incierto, en

el que sus principales compradores como Fonart y ARIPO parecen estar a punto de ser disueltos.

Es por ello que sus materias primas de algodón natural y coyuche, los tintes naturales, las figuras bordadas en forma de brocado y la calidad de sus telas, la han reorientado hacia la elaboración de servilletas: tradicionales para los mercados regionales y comerciales para que mujeres ambulantes las vendan a lo largo de las playas de Acapulco, Huatulco y Puerto Escondido.

Mientras, esperan una nueva ola de políticas públicas capaces de mirarlas como lo que son: personas con capacidad de generar riqueza, con suficiente nivel competitivo para participar en ferias y concursos, además de galerías y exposiciones, como lo han hecho las organizaciones *Jiñi Nuu* y *Tusuchya*.

Otras experiencias entre mixtecas, amuzgas y tacuates

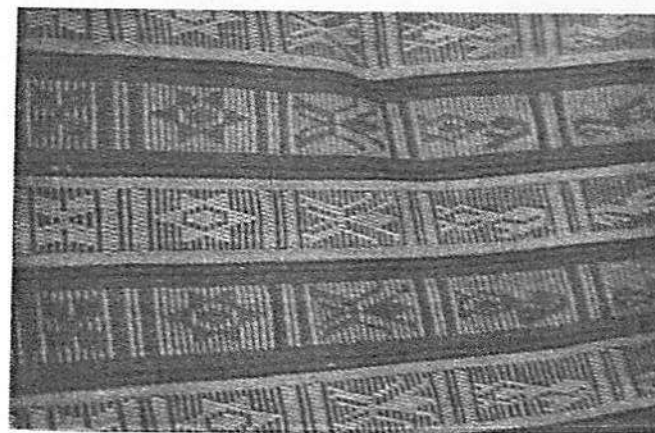
En la costa oaxaqueña, de Jamiltepec hasta Pinotepa Nacional, existen varias comunidades en las que hombres y mujeres producen diversas artesanías que varían en estilo, materiales y diseños, de acuerdo con el grupo étnico y la tradición de que se trate. Tal y como sucede en otras regiones del estado, la producción de las prendas puede responder a la demanda del mercado externo y a la local: clientes de distintos poblados de la mixteca ligada a la costa llegan semanalmente a comprar a las plazas o mercados que giran en torno a las festividades religiosas.

En las plazas de Pinotepa Nacional y Jamiltepec, por ejemplo, se ofrecen las tradicionales servilletas bordadas con estambres, lienzos para pozahuancos, tejidos al gusto de las mujeres de las comunidades.

Mientras en Jamiltepec las mujeres tejen y bordan con hilo de algodón y estambre para un mercado externo y uno local, las de Huazolotitlán tejen y bordan para un mercado regional, consumidor de pozahuancos, servilletas y manteles:

Este pozahuanco está hecho de puro hilo cristal, las de aquí les gustan con estambre con todo... porque más se vende aquí. Porque a nosotros más nos gusta, más extendido, más alegre. Y también tengo un mantelote de 3 metros, de puro estambre. Hacemos también de algodón pintado de caracol, pero es más caro. La madejita así de pequeñita cuesta 300 pesos, ¿y cuándo va a salir para una enagua o un

Tendiendo el hilo, artesana de Santa María Huazolotitlán.



Detalles de un pozahuanco, Pinotepa de Don Luis.

mantel de dos metros? ...Y se dilata uno porque hay que hervir el hilo, contando las madejitas (Tomas García, tejedora de 59 años en Huazolotitlán, noviembre, 2000).

Este estilo gustó desde la década de los setenta, tuvo éxito en el mercado regional donde apreciaban la variedad de colorido y la resistencia de los nuevos materiales.

A Huazolotitlán, o *Huazolo* como se le conoce en la región, llegaron las propuestas de capacitación para las mujeres tejedoras hasta la década de los noventa: "Ahorita tenemos un curso, es de 9:00 a 3:00 de la tarde. Tenemos que llegar a tiempo porque pasan lista. Si, por ejemplo, faltamos uno, dos tres o cuatro días, nos sacan del curso y ya no podemos entrar". (Tejedora de Huazolotitlán, noviembre, 2000).

Como en el resto de las comunidades, el apoyo se transformó en becas ya no por parte de Fonart o ARIPO sino del Instituto Nacional Indigenista, con capacitadores de nivel medio a diferencia de las diseñadoras que llegaron en 1995, para el 2000 en Huazolotitlán —fueron enseñadas a elaborar cojines y bolsas en acríl— su objetivo fue la producción de prendas nuevas, baratas, susceptibles de ser vendidas en el propio mercado en el que ellas por años se han desenvuelto:

Yo apenas voy a bordar un cojín, una funda, eso mandó a hacer un señor que vino a enseñarnos. Estos son los diseños que vino el señor a enseñarnos, que son los antiguos, dice. Este es otro, un lienzo para un mantel. Antes hacíamos con figuras de animales, tigres, venaditos, pero no nos compraban. Un día vino un señor de ARIPO, pero no compró nada.

Salir a vender más allá de los mercados regionales implica un gran esfuerzo para las mujeres de estas comunidades; algunos problemas que enfrentan tienen que ver con el costo del traslado a los lugares de venta, mientras que otros están relacionados con la subordinación de género, la rigidez de las relaciones familiares o su habilidad con el español. De estos factores depende su capacidad para moverse y negociar con compradores para obtener mejor precio. Frecuentemente, salir sólo les ayuda a resolver un problema urgente:

Por eso nada más vendemos en Pinotepa. Cuando queremos y necesitamos para el gasto y todo, y lo damos casi regalado. Yo vendí 3 huipiles, porque se quebraron mis lentes, yo quería mis lentes. Yo vendí 3 huipiles en seiscientos pesos, cada

huipil doscientos pesos, aunque si fueran de hilo vela yo los vendería al doble (Tomas García, noviembre, 2000).

Las servilletas de gran tamaño, los huipiles anchos o angostos son las prendas que las instituciones promotoras de las artesanías intentan cambiar, con relativo éxito en algunas comunidades, y en otras con dificultad. Especialmente cuando entra en juego el recién creado Instituto de Capacitación para el Trabajo, que el año 2000, sin una noción clara de la historia vivida por las artesanías tejedoras en los últimos años sin intenciones de rescatar la tradición y sus modos, comienza a generar propuestas que atraen a las mujeres más por las becas en efectivo que por un sincero ánimo de buscar alternativas sustentadas a mediano plazo ya que el único objetivo manifiesto de la institución era el de "generar autoempleo".

Aquí tenemos anotadas como 124 personas. Pero no todas vienen cuando se les llama. Cuando hay reunión vienen como 30 o 40. Algunas no pueden venir todo el día porque tienen hijos que van a la escuela. Entonces cuando nos ofrecen cursos unas entran y otras no, como reciben becas, para el siguiente curso llamamos a las que no entraron ...y así (Tomas García, noviembre, 2000).

Este tipo de propuestas no se traducían aún en una ampliación de sus posibilidades de venta o del mercado. Es probable que el tipo y calidad del material utilizado y su acabado burdo tengan poco impacto en el mercado, al mismo tiempo que se suman a las numerosísimas propuestas de manualidades manufacturadas tanto en México como en el extranjero y que se comercializan en todo el planeta a precios inferiores a los de las artesanías.

Subiendo hacia el norte, en la carretera que va de Pinotepa Nacional hacia la zona amuzga, se encuentra Zacatepec, lugar donde las mujeres y los hombres conocidos como tacuates, visten trajes de algodón muy diferentes a los que visten sus vecinos de la parte baja de la costa de Pinotepa de Don Luis, Jicayán, Tlacamama y San Juan Colorado.

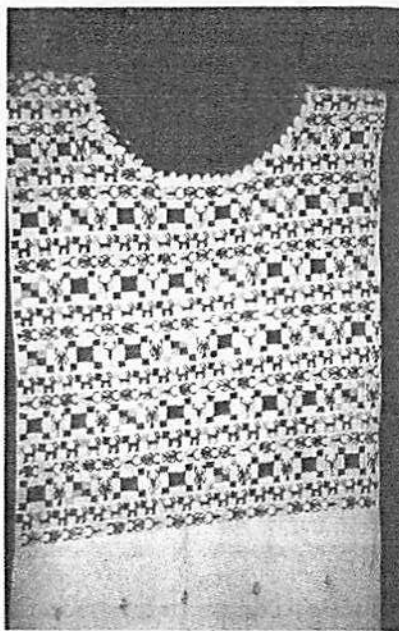
Las mujeres tejen en telar de cintura y con algodón blanco o coyuche. Elaboran lienzos de 60 centímetros de ancho por tres metros de largo, con los que dan forma a huipiles, cotones y calzones con su muy peculiar sello: figuras bordadas fundamentalmente en pecho y espalda con diminutas figuras de pájaros, pollos, alacranes y venados agrupados en línea.

Tanto en el huipil de las mujeres como en el cotón que visten los hombres, las pequeñas figuras bordadas en colores de hilo "vela" se concentran en pecho y espalda. Mientras que el calzón de los hombres les cubre la pierna y llega hasta la altura de las rodillas, o el pantalón tipo acampanado que llega a los tobillos, ahí, en la orilla, bordan una o dos líneas.

Los usuarios de las piezas mencionadas han incorporado el gusto por la manta, que cortan en lienzos para bordarla y unirla a mano. Con la utilización de la manta han logrado reducir considerablemente el costo de la elaboración de las prendas, lo que les facilita tener clientes que gastan 200 y 300 pesos por un huipil de manta, mucho menos que mil 200 pesos o mil 500 por uno de algodón tejido en telar de cintura.

Como sucede en la mayor parte de comunidades que se dedican a la producción de textiles, en Zacatepec existen pequeñas tiendas en las que se expenden madejas de hilo "vela" de colores para bordar o de algodón natural para el tejido de los lienzos. Al igual que sucediera con toda la zona costera, también aquí se extendió el uso del estambre para bordar y las mujeres lo compran en tiendas particulares, y en algunos casos con representantes de las sociedades de solidaridad social.

Éramos quince, después unas se arrepintieron y se salieron y quedamos trece. De ahí quedamos diez y ahorita estamos como nueve. En esta tienda la gente siempre viene a buscar ropa y como tengo una amistad me traen ropa y me la dejan y ya de ahí otra compañera más ...trabajamos así. Antes no había mucha pero ahorita —mira allá abajo—, apenas llegó otro comercio. La que más cosas tiene y vende mucho es la profesora Manuela (Antonia García, tejedora, Santa María Zacatepec, noviembre, 2000).



Bordado de las mujeres tacuates, Santa María Zacatepec.

Para hacer una blusa o camisa de manta, totalmente bordadas y terminadas, las mujeres tardan entre dos y tres semanas. A diferencia de un huipil tejido en telar de cintura que les lleva entre tres y cinco meses dependiendo del tiempo que pueden dedicar a esta tarea, después de haber realizado las tareas domésticas y asistir a sus maridos en el campo. La diferencia en precios entre un material y otro varía considerablemente, pues una blusa de manta en la comunidad cuesta 70 pesos, mientras que la misma blusa, pero tejida en telar de cintura vale 250 pesos.

En la comunidad, los tacuates han ido abandonando su traje tradicional. No obstante en la calle todavía se observan a algunos hombres vistiendo de cotón y calzón, o de pantalón y cotón tejido en telar de cintura. En el caso de las mujeres se percibe más el cambio, pues visten indistintamente blusas o huipiles bordados en manta.

En Santa María Zacatepec los apoyos a las artesanas también tomaron lugar. La constitución de sociedades de solidaridad social integrada por mujeres siguió, como en las demás comunidades, la misma línea organizativa para poder recibir capacitación. Pero la capacitación sin la garantía de la comercialización es el gran obstáculo al que se enfrentan las mujeres artesanas, donde son medio acompañadas por las instituciones:

ARIFO nos compra a veces pero quiere que uno vaya hasta allá y no nos alcanza el pasaje. Luego el problema es que nos paga con cheques y nadie nos los quiere cambiar. Pues mire, yo no la puedo engañar a usted, aquí sí hay grupos que tejen. Aquí nosotros estamos como regaditos, somos varios, pero no tenemos una persona que nos ayude, que nos dé una buena idea o nos diga: "miren mejor yo me llevo su ropa a vender o en que forma", ¿no? Si nosotras las llevamos a vender ya nadie nos hace caso y es por eso que nosotros nos arrepintimos porque imagínese cuánto pierde uno al ir sin ganar nada, pues claro que no. Aquí aunque sea ganamos 50 o 60 pesos con el bordado que está más o menos bien hecho. Pero allá a veces el comprador se fija en todo, qué está bien, qué está mal. Teníamos una señora que nos ayudaba para llevar la ropa con ARIFO, eso fue un tiempo, ahora está enferma y ya no nos quiere ayudar, ya nos quedamos solas. Además nuestras compañeras ya no quisieron pues ya no se puede contar con ARIFO porque dicen que no hay venta (Antonia García, noviembre, 2000).

Los ofrecimientos de capacitación permiten la formación de las sociedades de solidaridad social sin embargo la gran mayoría se desintegran o se quedan inactivas cuando los apoyos dejan de fluir para las artesanas, sólo

algunas logran mantenerse pero más bien esto sucede debido al activismo de sus representantes:

Ellos nos ofrecieron un curso, nos iban a dar para varias. Pero aquí estamos mal acostumbrados porque cada quien hace lo suyo. Yo gané la voluntad de una señora, hicimos un grupo y gracias a dios, esa compañera me apoyó y ya fuimos a un curso a Oaxaca. Pero aquí la gente, como le digo, aquí nadie trabaja mientras usted no le dé su propina. Siempre quieren que uno les dé. Yo le digo a ellas que no, que debemos de trabajar cada quien lo suyo, pero que debemos poner de nuestra parte. Para que el día de mañana se diga: "Pues esto lo hice yo sola sin esperar de aquella persona". La ropa se queda en nuestro poder y quieren que les dé uno dinero, ¿y qué pasa si uno no la puede vender y si los que dicen que vienen por ella no vienen? Así me pasó, la ropa no la recogió un señor que dijo que iba a venir a comprar y se nos quedó. A mí me da pena que la ropa se nos quede, me gustaría que se llevaran la ropa para que así salga (Antonia García, noviembre, 2000).

La señora Antonia es una mujer de más de 50 años que siempre le ha gustado, además de tejer y bordar, comercializar la ropa tacuate. Por tres años estuvo en un puesto en el mercado de la comunidad pero ahora lo hace desde su pequeño negocio, un cuarto de techo de concreto y piso de tierra con una ventana de madera, desde el cual vende madejas de hilo de algodón y estambre de colores para las bordadoras y ropa de las socias tacuates o de comerciantes amuzgas y guerrerenses. Las dificultades y esfuerzos de las artesanas por producir sus prendas son las mismas que en otras regiones: demasiado trabajo invertido, contrastado con una exigua paga en un contexto donde esta actividad es adicional a sus labores domésticas, agrícolas y familiares:

Yo no sólo vendo hilos y ropa, también hago huipiles. Nada más que se cansa uno. Ya mis ojos se cansan mucho de tanto coser. Mire con este huipil tengo dos meses y todavía le falta... Le faltan más "botaditos" para que yo lo pueda vender porque así no lo quieren. Más figuritas. Si me apuro, si no tengo mucho trabajo lo hago en tres meses. Tal vez lo pueda vender en 200 o 350 pesos. A veces pedimos 500 pesos pero no lo pagan. Yo siempre he bordado desde chiquita, con mi costura mantuve a mis hijos, que son siete en total. Mi hija me ayudaba a bordar pero también ya no quiso, me dijo: "Ay mamá, me canso mucho". Por mi parte no siempre estoy trabajando en esto, a veces me voy y lo dejo. Este huipil ya tiene como dos meses que lo dejé, ¿y quién va a decir: "yo te ayudo"? Nadie. Ya tiene más de dos meses que está abandonado y como también se enfermó mi marido tengo que estar con él. Y luego

como tenemos un terrenito que nos estaban quitando, y como lo dejamos solo, nos lo querían ganar y le digo a mi marido: "Vamos a ver..." y tuvimos que hacer un corralito y así, pues los días se van. (Antonia García, noviembre, 2000).

No obstante que los propios tacuates han dejado de consumir sus trajes, la búsqueda por ofrecer este tipo de prendas no cesa y en la ciudad de Oaxaca se observa cómo se abren y cierran comercios de artesanías. Tan es así que en el año 2003, en dos calles céntricas, se abrieron dos pequeños locales, uno expone ropa tacuate, amuzga y barro de la zona de Tlaxiaco, mientras que el otro, sólo huipiles y blusas tacuates. Algunos intentan mayor diversidad y ofrecen una gama más amplia, como una tienda recién inaugurada frente a la oficina de correos, donde hay desde los huipiles y enaguas del Istmo, hasta blusas amuzgas.

El gusto por los textiles es muy variado y algunos gozan de mayor aceptación que otros. Los producidos por las mujeres amuzgas que habitan entre Guerrero y Oaxaca, por ejemplo, son muy apreciados en el mercado. Tejidos en telar de cintura con hilo de algodón y de color o "vela" con el que aplican "la puntada interrumpida" y dan forma a complicados diseños de mariposas, rombos, serpientes y otro tipo de figuras geométricas, que en un entramado apretado o suelto llega a adquirir una textura muy fina, a la que añaden brocado.

En los comercios de artesanías de textiles en la ciudad de Oaxaca hay actualmente textiles de todas las regiones, gustos y presupuestos.

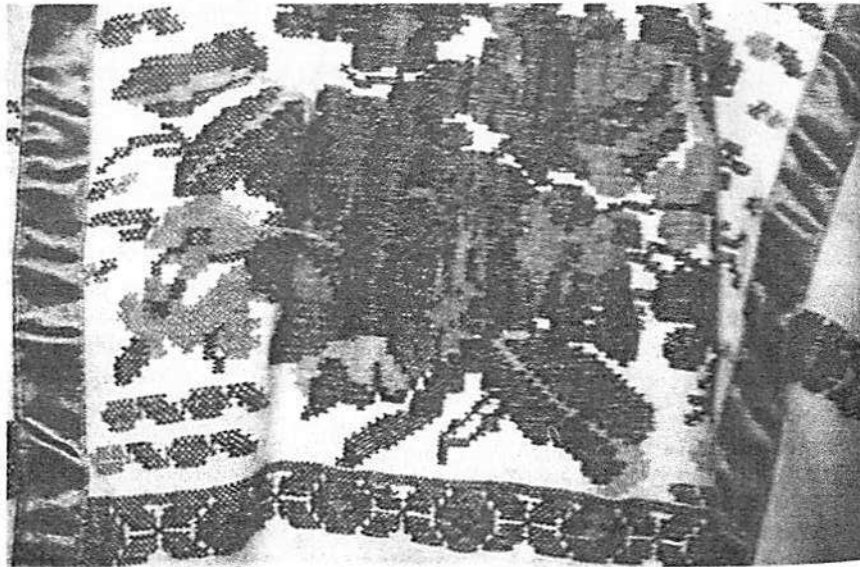
Desde principios de la década de 1970 llegaron los tejidos amuzgos a la ciudad de Oaxaca y su demanda no se ha interrumpido.

Como se mencionó anteriormente, primero fueron los comerciantes intermediarios que recorriendo las comunidades introdujeron en el naciente mercado turístico de Oaxaca huipiles y servilletas. Más adelante, en la década de 1980, la llegada de instituciones como Fonart, INI y ARIPO, entre otras que para satisfacer su mercado impulsaron modificaciones en las medidas de servilletas y manteles y en los colores aplicados a los huipiles. Y ya a principios de los noventa, intervenciones como la de academias y diseñadoras han producido una permanente combinación de colores que hoy se puede apreciar no sólo en las prendas que las mujeres tejen para el mercado sino en las que ellas mismas usan en su comunidad.

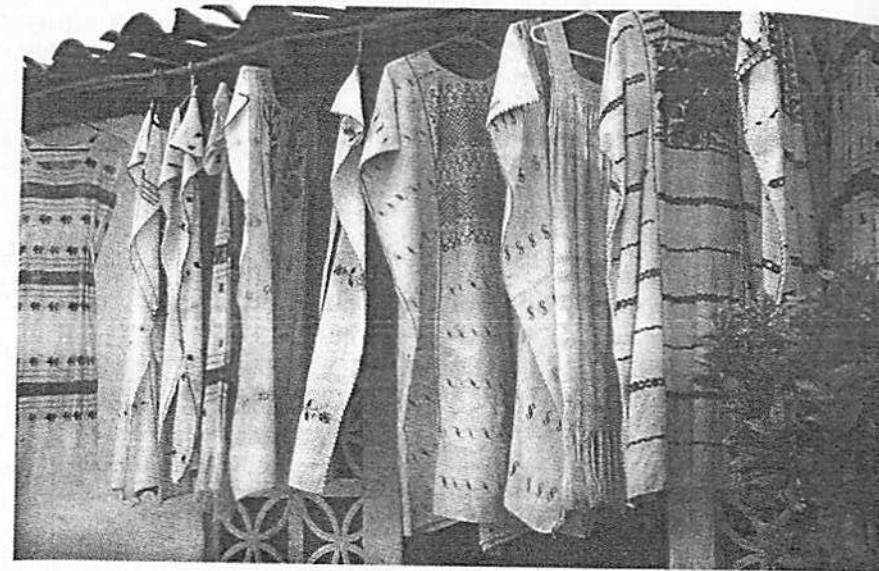
La constante demanda de sus textiles ha propiciado la formación de organizaciones de productoras, tanto para la capacitación como para la comercialización. En la comunidad existen alrededor de cuatro organiza-

ciones de entre 15 y 60 mujeres que tejen y salen a vender a distintos mercados. Dos de ellas, por ejemplo, participan activamente en el pequeño mercado que las autoridades municipales construyeron ubicado al margen de la carretera que atraviesa la comunidad y que comunica a Zacatepec con Putla. No obstante estar colgadas de un mecate, las piezas compiten en calidad y belleza con las que son expuestas por cuatro comercios mejor acondicionados en la comunidad, donde se vende también la producción existente alrededor de San Pedro.

La organización denominada La Tejedora Amuzgueña que cuenta con la participación de alrededor de 60 mujeres y que funciona bajo la figura de sociedad de solidaridad social, estuvo involucrada en el proyecto de AMATO. A través de los talleres de capacitación con diseñadoras, desarrollaron nuevas propuestas como cubrecamas, cojines, vestidos y blusas, sumando a su experiencia el aprendizaje de la unión de las prendas a mano, con aguja.



Telar elaborado por mujeres amuzgas, San Pedro Amuzgos.



Venta de huipiles en Santa María Zacatepec.

Con el finiquito de AMATO en el año 2002, las tejedoras han vuelto a la hechura de las prendas tradicionales y a ofertar los modelos estilizados cuando les hacen pedidos especiales. Para ellas es más fácil seguir ofertando sus huipiles o lienzos con los que sus compradoras envían a modistos para hacerse piezas similares a las que se ofrecen en las galerías.

Los préstamos de diseños, es decir la copia y la enseñanza mutua entre tejedoras, es una práctica común. Así los diseños de las mujeres amuzgas pertenecientes al estado de Guerrero pueden verse expuestos en los comercios de San Pedro Amuzgos y viceversa.

Por ejemplo, en Xochistlahuaca, una comunidad amuzga del estado de Guerrero, la presencia de Fonart y de las impulsoras de AMATO, en Oaxaca, también se hizo notar, como apunta Irma Guadalupe Aguirre Pérez en un artículo sobre la experiencia de las tejedoras de la organización artesanal "La Flor de Xochistlahuaca":

Una vez que el trabajo de las artesanas empezó a ser promocionado por Fonart y por los especialistas en textiles indígenas, recibieron invitaciones a cursos de técnicas de textiles y tintes naturales organizados por esa institución. La señora Florentina López asistió a uno de esos cursos efectuado en la ciudad de Oaxaca, impartido por la antropóloga Martha Turok. El deseo de superación y de aportar una alternativa de desarrollo para sus compañeras artesanas, así como el estado civil (soltera) de esta artesana, en ese momento, permitieron que fuese quien más participara en este tipo de eventos (Aguirre Pérez, 2001: 63).

Experiencias como la de la señora Florentina López las encontramos repetidas en la mayor parte de grupos cooperativos instaurados en las comunidades. Su condición de género y los atributos contruidos en torno a las mujeres viudas, solteras y las casadas, demuestran los grandes obstáculos que se presentan para el desarrollo de las mujeres artesanas.

La experiencia de la seda en San Pedro Cajonos

A sus 53 años, y hasta donde llega el recuerdo de la señora Lucila Robles Hernández —entrevistada en 2003—, su abuela y su bisabuela se dedicaban ya a la elaboración de prendas de seda en su natal San Pedro Cajonos, aun cuando señala que con versiones muy distintas a las que ella hoy vende en el mercado turístico de la ciudad de Oaxaca.

De cuando era niña, nos comenta, allá por los años cincuenta, en casa su mamá le enseñó a ella y a sus cinco hermanos el arte del cultivo del gusano de seda. De trece embarazos, su madre sólo logró seis hijos y sus necesidades para conseguir la subsistencia eran muy apremiantes. En un terreno tan abrupto como es el de la sierra mixte, recuerda que el poco maíz que podían obtener en la cosecha lo combinaban con plátanos, hasta hacer abundar la masa para preparar tortillas y dar de comer a la familia.

Otra opción productiva familiar era la elaboración de redes y cordeles a base de fibra de ixtle obtenida de los magueyes que abundan en esa zona: actividad que compartían con otros pueblos de la sierra como Xagacia, San Pablo Yaganiza, San Francisco Cajonos y San Mateo Cajonos.

Preparaban la semilla del gusano de seda colocando los pequeños capullos en camas de papel para alimentarlos con hojas de morera durante meses, hasta que el gusano se desarrollara lo suficiente para producir la seda y abandonar el capullo; después limpiaban la seda, cardaban e hilaban. En

bastidor de madera producían ceñidores de seda teñidos en rojo intenso, casi guinda o rosa mexicano, de unos 130 o 140 centímetros de largo, con puntas sin trenzar en cada extremo.

El tiempo calculado para la producción de los ceñidores tenía que coincidir con la fiesta celebrada en Tlacolula a mediados del mes de octubre. A la fiesta pretendía llegar la señora, con al menos dos ceñidores. El objetivo era vender todos sus productos durante los dos o tres días de la feria: redes, hamacas y cordeles de ixtle tejidos por su padre y hermanos, y claro, los ceñidores. Sólo los ceñidores les permitían comprar las herramientas de labranza que necesitaban. De este tiempo, recuerda el retorno feliz de su madre al ver convertido el producto de su trabajo en pico, pala y barreta.

Alejada del seno materno a temprana edad, después de haberse casado a los 16 años, el ciclo se repitió con su propia familia no sin antes enfrentar los cambios que la industria impuso a las comunidades por la introducción del plástico, el estambre y la ropa de fábrica. Los cordeles de ixtle poco a poco fueron sustituidos por los elaborados industrialmente; sólo siguen siendo usados para el tejido de hamacas. Con la caída de la demanda de ceñidores de seda y al ser sustituidos por unos más baratos tejidos con algodón industrial y estambre, el tejido de hamacas se convirtió en una alternativa para ella y su esposo. Las entregaban a un comerciante de la comunidad que las llevaba a vender al Istmo de Tehuantepec, padrino del joven matrimonio y que les había prometido ayudarles a pagar la gran deuda que había adquirido con motivo de la celebración de su matrimonio.

Con el fenómeno migratorio que comenzó a manifestarse en las comunidades de la Sierra Norte de Oaxaca en los años sesenta, algunos hombres y mujeres decidieron quedarse en sus comunidades y buscaron reorientar sus actividades productivas, de tal manera que los hombres comenzaron a tejer hamacas y las mujeres a apoyarlas, sin dejar por ello de cultivar en pequeña escala el gusano de seda, para producir de cuando en cuando un ceñidor, con la esperanza de venderlo en las plazas regionales o en las tiendas de las ciudades.

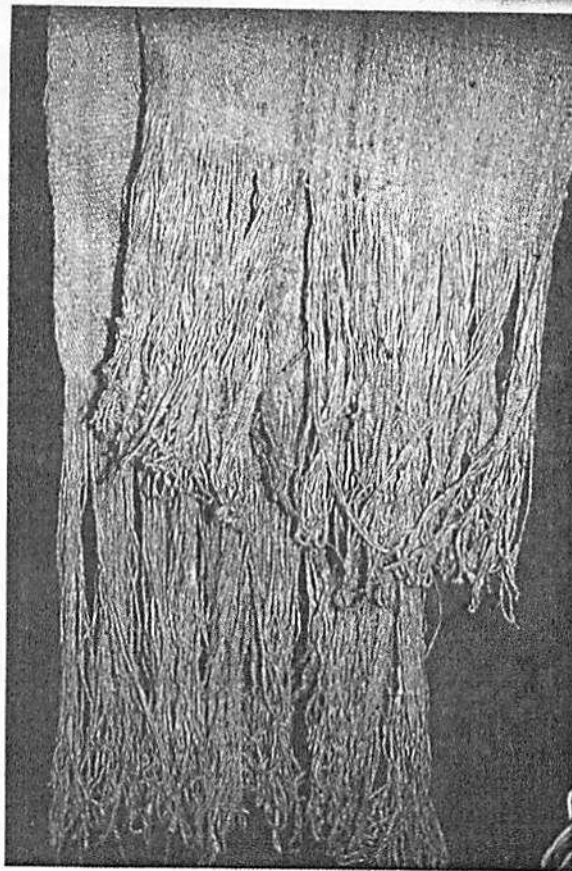
Hoy, para la señora Lucila, todo lo anterior forma parte de la historia de San Pedro Cajonos, su comunidad, en la que en los últimos 10 años se observa el resurgimiento de la cría del gusano de seda y la elaboración de un producto novedoso: rebozos de hilo de seda teñidos, preferentemente, con colores naturales. Todo gracias a la intervención de promotores artesanales interesados en recuperar una tradición centenaria, refrescada por propuestas en las que se ha buscado generar un producto para un

mercado exclusivo de altos recursos, pues un rebozo de tamaño medio puede alcanzar un precio en las galerías de hasta 4 mil pesos, dependiendo del costo del tinte aplicado.

Durante estos diez años ya no ha asistido a las ferias patronales de Tlacolula u otras similares, como cuando vivía con sus padres. Ahora se ha dedicado a reunir la producción familiar de rebozos de seda en dos tamaños y bajar de la sierra para buscar clientes en la ciudad capital.

Desde hace poco su esposo ya no la acompaña: su edad avanzada y su trabajo de cuidado de las moreras en San Pedro no se lo permiten. Ahora su lugar lo ha tomado su hijo mayor, Enrique Hernández, quien en el pueblo tiene como ocupación principal la costura y armado de morrales de tela de nylon. Enrique y sus tres hermanos han hecho una especialidad de la elaboración de redes *para cargar el taco*, la labor o el mercado.

Habiéndose casado su única hija, son los varones quienes comparten las labores domésticas con la señora Lucila. En casa tienen un cuarto especial para los gusanos de seda. Los muchachos ayudan a criarlos, preparando



Rebozos de seda, San Pedro Cajonos.

las camas de papel periódico para depositar los capullos, armando entrepaños de madera para apilarlos y durante mañana, tarde y noche alimentar con morera que obtienen de la poda de árboles de particulares.

La tarea es ardua, y a pesar de su edad Lucila no ha dejado de trabajar ni de aprender tareas relacionadas con el tejido de rebozos de seda. Aun cuando no cuenta con afiliación a grupo productivo como es el caso de otras mujeres, ha tomado cuidado de capacitarse en el teñido de la seda, tanto con anilinas industriales como con plantas naturales.

Actualmente la señora Lucila sigue, al igual que lo están haciendo sus pares en la comunidad —tanto el Grupo de la Morera, dedicado también al tejido de rebozos de seda, como otro que se encuentra organizado en torno al tejido de gancho de bolsas de hilo grueso de nylon—, luchando por encontrar buen mercado para sus prendas. Cada vez les resulta más difícil no sólo por la competencia, sino por la falta de clientes que puedan pagar mil quinientos pesos por una bufanda o 4 mil pesos por un rebozo. Lucila y su hijo saben que ésta es una tarea difícil pero no imposible, la experiencia les ha demostrado que una clientela los puede recomendar con otra y que dejar sus prendas en pagos a particulares puede resultarles mejor que dejar sus prendas a comisión a instituciones como ARIPO o a los comerciantes intermediarios. Si esto no les resulta, seguramente en poco tiempo estarán copiando la estrategia de otras tejedoras de rebozos de seda, las cuales han comenzado a organizar *tandas*³ de diez o doce números por 300 pesos cada uno para poder vender más fácilmente su mercancía. Mientras tanto, esperan una nueva oleada institucional de apoyo a los verdaderos productores de artesanías.

La experiencia de la región triqui

La zona triqui, la Mixteca alta y baja y la región del Istmo de Tehuantepec, son una muestra de lugares donde las mujeres mantienen gran apego por su ropa tradicional, así como por el uso de servilletas y manteles pequeños tejidos en telar de cintura.

³Un mecanismo mediante el cual un grupo de personas se asocia para reunir una cantidad determinada de dinero que se asignan por turnos.

En San Andrés Chicahuaxtla, por ejemplo, alrededor de 90% de las mujeres se dedica a realizar trabajos en telar de cintura desde hace muchos años. La transmisión de los conocimientos se lleva a cabo de madres a hijas, esta enseñanza no es para los hombres, quienes tampoco elaboran artesanías ni usan ya, ropa tradicional. Las mujeres tejen básicamente huipiles para vestirse ellas y también para vender entre sus paisanas que no lo pueden portar: maestras y mujeres jóvenes que salen a trabajar y que, al regresar, se visten de nuevo con su huipil.

Las mujeres artesanas, también tejen huipiles y servilletas de corte tradicional para ofrecer en dos tipos de mercado: uno regional con sede en Tlaxiaco, y otro con sede en la ciudad de Oaxaca en el que preferentemente llegan a ofrecer servilletas de medidas estándar, caminos de mesa, carpetas y manteles individuales, resultado de la influencia que —como se ha dicho— han tenido las instituciones de gobierno.

Las bases del aprendizaje para las mujeres triquis que se dedican a esta actividad no han variado, tampoco los rudimentos necesarios para trabajar: telar de cintura y peines de madera. Lo que ha cambiado es la utilización posterior de estas piezas y la variedad de figuras que emplean en los lienzos.

La señora Antonia Francisca Ramírez González, de 38 años de edad, comenzó a tejer desde los 10 años. Su madre le enseñó las figuras principales que según la tradición, debe llevar el huipil triqui: *el movimiento sencillo* o *greca de rapidez*, la *greca de trompo*, la *greca de listón* y la llamada *greca de San Martín*. Cuando niña empezó tejiendo en un telar pequeño de 10 por 15 centímetros, y jugando aprendía una tarea que en su comunidad desempeñan las mujeres cuando son mayores. Paulatinamente, con amistades fue aprendiendo otros diseños que enriquecieron sus modelos, lo que le ha permitido crear nuevas y distintas figuras.

El tiempo que se lleva una artesana para tejer un huipil triqui completo es aproximadamente nueve meses. La pieza consta de tres lienzos de 35 cm de ancho por siete codos de largo para el huipil de una mujer adulta; para una niña se necesita lienzos de tres y medio o cuatro codos de largo. Cada lienzo requiere tres meses de trabajo. Una vez terminados y unidos se borda el cuello con listones e hilo. El precio de un huipil para una mujer adulta hecho con hilo de seda es entre mil 500 y mil 800 pesos. Uno hecho con estambre oscila entre los mil y los mil 200 pesos. Otros lugares de venta fuera de la comunidad son principalmente Tlaxiaco y la ciudad de Oaxaca.



Mujeres triquis en el mercado de Chicahuaxtla.

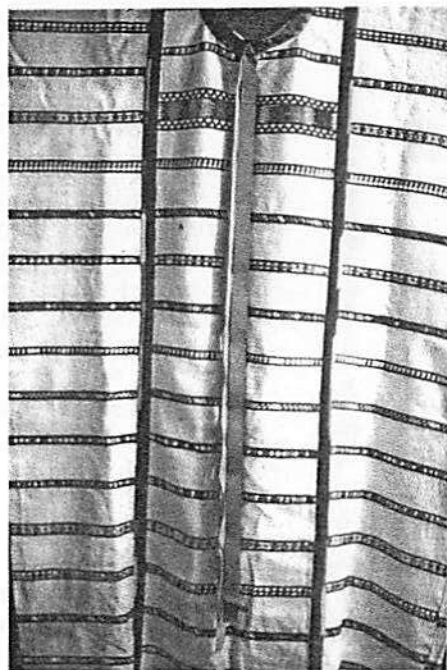
El hilo de seda es traído de la ciudad de Oaxaca. El estambre es mucho más barato y las mujeres lo pueden comprar los lunes (*día de plaza* de la localidad). El trabajo con seda es mucho más fino. El hilo de seda viene en madejas y cuesta alrededor de 50 pesos; se requieren ocho madejas para elaborar un huipil. Los colores tradicionales son el rojo y el blanco. Para intensificar el colorido se ocupa otros tonos.

En San Andrés Chicahuaxtla las niñas se inician en el arte del telar desde los 8 años. La madre les brinda los elementos básicos y a lo largo del tiempo, con la práctica y el intercambio con otras mujeres, van aprendiendo poco a poco distintos diseños de mayor dificultad. Las niñas huérfanas de madre acuden a casa de sus parientes para aprender el oficio. Aprender a tejer dos o tres piezas sencillas les requiere alrededor de 4 semanas. Una mujer dedica en promedio de 4 a 6 horas diarias a esta labor. Como en los otros casos, también atienden las labores domésticas y a sus hijos. Aunque hay quienes le dedican hasta ocho o 10 horas diariamente. Doña Antonia,

por ejemplo, maneja cerca de 70 figuras distintas: *greca de conejo, pino, estrellita, movimiento, la canastita, el trompo, el pato, la greca del cernidor, mirada de frijol, cántaro de flor, greca de niños, greca de señoras, greca de viejitos, greca de cucharas, greca de tortilla, greca de cántaro, y otras*. Si bien, hay mujeres que trabajan entre 80 y 85 figuras diferentes, plasmadas todas en un único huipil o servilleta. Entre las primeras figuras que se enseñan destacan las *greca de rapidez, greca de listón, greca de viento, greca de estrella y greca de trompo*.

La señora Antonia comenta que los elementos del telar de madera los hacen las propias artesanas. Para iniciar un huipil primero arman el telar y para ello tensan los hilos en las palitas de madera (de ocote), entretejen los hilos horizontales y aprietan con el machete (madera de durazno). Luego preparan la espina de maguey para dar el calado a la pieza. La trama la inician con hilo de color blanco colocado en forma transversal, luego pasan hilo rojo de manera horizontal y entonces tejen las figuras. Un huipil puede durar hasta cuatro o cinco años, dependiendo el uso que se le dé. El huipil de fiesta es por lo regular de hilo de seda con diseños coloridos y de una brillantez única. También hay mujeres que usan huipiles de estambre, ello depende en gran medida de sus posibilidades económicas.

La figura que predomina en un huipil es básicamente la greca de pecho. Sin embargo, una vez elaborada esta parte, incorporan figuras al gusto de la persona que lo va a usar. Las más frecuentes son las que refieren a la naturaleza: pinos, estrellas, flores, mariposas y conejos. También hay elementos de uso cotidiano que reflejan las costumbres y la forma de comer: cucharas, cazuelas, trompos, frijolitos, tortillas y cántaros, etc. Los diseños



Huipil Triqui, de la colección de Antonia Casas.

han ido cambiando o se incorporan otros nuevos, ya sea como producto de la imaginación y vivencias de las mujeres o por la recuperación de figuras que estaban en desuso. Incluyen las mismas figuras en las tradicionales: servilletas, carpetas, caminos de mesa y pequeños mantelitos para armajuegos de mesa.

Los diseños que las mujeres tejen no son muy diferentes unos de otros básicamente lo que los hace distintos es la calidad del trabajo de las artesanas: macizo entramado, la combinación de los colores y colocación de las figuras. Actualmente las mujeres cuentan con un gran número de diseños para escoger; antes eran pocos, y escasamente bordados en los huipiles, pero ahora, con las modificaciones introducidas por la demanda, cumplen el deseo de sus clientes por lo que cada huipil es único según la variedad de diseños y los colores utilizados para unir los lienzos, azul marino, negro o rojo.

Actualmente existe una cooperativa en el pueblo que congrega a 20 artesanas. En un principio eran alrededor de 50 pero paulatinamente el número se fue reduciendo debido a la falta de mercado para los productos. Las personas que ahí permanecen, entregan sus productos a comerciantes de la ciudad de Oaxaca a precios bajos, ya que, como antes se ha mencionado, ARIPO ha dejado de ser una buena opción para ellas.

Entre los diseños del huipil de Copala (Triqui baja) y los de Chicahuaxtla (Triqui alta) hay ciertas diferencias, pues los primeros tienen una gama de figuras limitada, una pieza lleva hasta seis figuras que se repiten en todo el vestido que además es corto como una blusa, aunque también usan el huipil largo pero sólo en días de fiesta; por otro lado, en la mixteca alta se ocupa sólo el huipil largo como atuendo cotidiano, y otro para las fiestas del pueblo, también largo pero con mayor colorido.

Los nuevos colores de los hilos fueron introducidos por la industria poblana, ya que anteriormente el algodón era surtido por los indígenas tacuates. El algodón era traído *en greña* y en las comunidades triquis se despepitaba, hilaba, cardaba y teñía. No había mucha variedad de tintes, por lo que los colores eran limitados. Comunidades como Nundaco se dedicaban a teñir y vender hilos en colores rojos, anaranjados y amarillos, obtenidos de colorantes naturales. Producir hilo implica mucho trabajo, por lo que la ropa se cuida mucho; además, el bordado no es profuso en aquellas prendas que las mujeres confeccionan para sí, porque aumenta el costo.

Aunque las bases de la trama del huipil actualmente no han cambiado por el uso de colorantes industriales, los rojos se han vuelto mucho más

intensos y han incorporado nuevos, como el verde y el azul. Las combinaciones y los matices son resultado —como el resto— de la creatividad de las mujeres, pues cada una tiene su propia sensibilidad y gusto.

En las comunidades que conforman la zona triqui la mayor parte de mujeres visten el traje tradicional. Las jovencitas usan pantalón pero encima se ponen un huipil que ellas mismas tejen. Mientras que las mujeres adultas debajo del huipil usan enredo. El enredo es una tela que les envuelve de la cintura para abajo y que ellas mismas elaboran en telar de cintura; hacer uno les toma entre dos y tres semanas con un costo aproximado de 300 pesos si utilizan hilo de algodón y 200 pesos si usan estambre. Para sujetarse el enredo a la cintura, las mujeres se colocan el soyate, una tira ancha tejida de palma, como cinturón, al que añaden una tira de tela de 7 cm de ancho por 1.30 de largo. Consiguen el soyate en mercados regionales como Tlaxiaco y Juxtlahuaca.

Anteriormente el huipil era usado por las mujeres de la comunidad sin otra prenda debajo del enredo; ellas usan actualmente blusas comerciales de moda y ropa interior. Los huaraches tienen relativamente pocos años de haberse incorporado, no obstante aún se puede ver mujeres que andan descalzas.

Las ancianas, por su parte, usan huipiles en los que destaca el color blanco y en los de las más jóvenes, el color rojo. Los listones que llevan en la parte posterior del huipil muestran con los colores si la mujer es casada o no. Mientras que los colores vivos son usados por las mujeres solteras, los tenues los ocupan las mujeres casadas o viudas.

Las mujeres de estos lugares también tejen cobijas y rebozos, y desde hace 10 años se han especializado en el tejido de carpetas de 30 cm de ancho por 40 o 45 cm de largo y llevan la misma trama y figuras que los huipiles. Aunque comenzaron a hacer a mediados de los ochenta esta clase de carpetas, no es sino hasta los noventa que alcanzaron su mayor auge. También aquí tuvo un importante papel ARIPO al abrir el mercado a estos productos, con el que se requería invertir más de mil pesos, algo inusual en los textiles artesanales de entonces.

Como ya se mencionó, en algunas comunidades más que en otras se dio un movimiento para la recuperación de figuras antiguas y en desuso, así como de materias primas naturales. Para finales de dicha década, existía un gran impulso en el Centro Triqui de San Andrés Chicahuatlá por ejemplo, con la importante participación, en un primer momento, del señor

Marcos Sandoval, y posteriormente por la de su hijo, con el mismo nombre, así como el apoyo de Culturas Populares:

El centro cultural Triki nació para atender necesidades personales. Siempre en mi familia se ha trabajado con la comunidad. Mi padre, el señor Marcos Sandoval, nos heredó el trabajar con la comunidad. Uno va conociendo el trabajo de mucha gente, ideas, sueños y cosas así; entonces uno va teniendo esa necesidad de poder intentar cosas que uno supone son para beneficio de la comunidad. Con esta idea, a principios de 1986, escribí un proyecto de trabajo para realizar promoción cultural en la comunidad, promoción y revalorización de los elementos de nuestra cultura (Marcos Sandoval, hijo, abril, 2002).

El proyecto se llamó: La Casa que Recoge Nuestro Camino. La propuesta planteaba obtener recursos para buscar maneras de contribuir a reforzar la vida comunitaria. La organización de la comunidad, el uso de tecnología, el conocimiento de la historia, las fiestas y tradiciones. En este proyecto también se contempló la promoción de la producción artesanal del pueblo, la cual básicamente era desarrollada por mujeres; razón que explica el número tan grande de mujeres afiliadas al proyecto; en total, ciento diez.

La organización de ellas permitió estructurar una cooperativa, mientras que los promotores instalaban el centro cultural para impulsar la comercialización:

Esto nos sirvió de experiencia para comenzar a comercializar, conservando y manteniendo esta tradición. Creo que lo que le da el valor a las cosas es cuando las cosas se venden, cuando se pagan en la otra cultura entonces adquieren un valor. Las mujeres elaboraban sus servilletas, pero les pagaban mal a pesar de que eran objetos hechos por mujeres indígenas; sin embargo por ese hecho, había una devoción (Marcos Sandoval, abril, 2002).

Los promotores señalan que con la comercialización las artesanas se percataron de que los clientes de una cultura distinta a la suya les daban diferente uso, por ejemplo, las servilletas para tortillas las usaban de adorno en las paredes:

Con esto nos dimos idea de por qué las artesanías no se vendían; la gente compra lo que le es útil, lo que para nosotros aquí nos es útil, no lo es para la gente en la ciudad, entonces dijimos a la gente: ustedes tienen que hacer cosas que a la gente

de la ciudad le sirva. Por ello, lo primero que hicieron fueron unos como mantelitos para poner en la casa, han tenido mucho éxito, la gente los compra, es mucho más barato y es de utilidad, un huipil que además no forma parte de su sentido estético ni lo usan diariamente, lo compran para tenerlo como curiosidad.

El intento de los promotores apuntó hacia dos direcciones, en la primera se pretendió recuperar la visión del mundo representada en el huipil, pues las personas, básicamente mujeres, ya no tenían idea del concepto contenido en cada prenda, ni de los significados y simbolismos que las generan, ni de las normas sociales transmitidas, ya fuera a través de las figuras o de los procesos implicados en el de trabajo "tradicional":

La metamorfosis y el cambio que encierran las figuras, (cada una se llama mariposa y tiene su oruga), es El principio y El final, es como un círculo incesante que tiene mucho que ver con los conceptos sobre la vida, y sus ciclos, que no se detienen, incluso muchas de las figuras son mariposas en diferentes movimientos: uniformes, entrelazados, suaves, quebrados, en fin varios movimientos. Pero la escuela ha influido para que no se hable mucho de ello, pues hay muchas niñas que desconocen lo que encierra cada figura que se hace en el huipil; símbolos sobre la vida, sobre el círculo de cómo nace la vida, y sobre el renacimiento; además hay una serie de reglas que están ligadas a la tierra, a la familia. La tierra es un espacio de la mujer, bueno eso era antes, ahora eso ha cambiado un poco, por ejemplo, si un hombre pasaba por debajo del telar traía consecuencias para la familia o cosas así. Una regla para la mujer implica que ellas no pueden empezar un huipil y darlo a ver sino hasta acabarlo, dicen que si no lo hace de esa manera, cuando ella tenga un hijo su parto va a ser muy difícil; por eso cuando empieza algo tiene que terminarlo (Marcos Sandoval, hijo, abril, 2002).

En la segunda dirección, se apuntaba a dar respuestas prácticas a la necesidad de comercializar las artesanías y de responder a las mujeres obteniendo recursos monetarios en un mercado ávido de "novedades étnicas":

La cooperativa que se formó nos dio una experiencia clarísima de lo que es el mercado; todo mundo quería mercado; decían: queremos vender y nadie nos compra... Entonces vino una amiga de Estados Unidos, que se dedica a hacer tapices, tiene contactos y ella dijo: ustedes necesitan mercado, vamos a ver qué se puede hacer. Nos reunimos y llegamos a la conclusión de que el mantelito de 30 x 45 centímetros era una buena opción. Se llevo unas muestras y las publicó en un catálogo de artesanías que circula allá en su país, así inició la demanda. Pero después llega mi amiga diciendo se necesitan cinco mil mantelitos, pero tienen que

ser igualitos en tamaño, color y diseño. Esto creó problemas, porque como productos artesanales que son, cada señora teje de diferente manera, y tamaño, y distribuye los colores como más le gusta. Este pedido exigía cosas igualitas, además de que el trabajo volvía a las mujeres trabajadoras de su propio arte, trabajadoras que necesitan cumplir cierta cantidad de trabajo diario, esto era como convertirse en obreras de la propia creación. Haciendo un esfuerzo tremendo se encontraron con que tenían que tejer bastante, descuidando a sus hijos; se alteró la relación entre los miembros de la familia, pues ya no daba tiempo de que una mujer enseñara a su hija. Ésta fue una buena lección que tenemos que reconsiderar. Se cumplió con el pedido, pero se perdió la relación con este mercado. Todavía hay mercado pero ya no se piensa con esas características, esto fue en año de 1987 y 1988 (Marcos Sandoval, abril, 2002).

Actualmente la cooperativa ya no funciona, la experiencia de adoptar figuras legales reconocidas por la Secretaría del Trabajo, que implicaba la realización de asambleas, creación y respeto de estatutos, así como obligaciones de producción para un mercado acotado no entra en la lógica del trabajo artesanal de las mujeres, quienes tienen que intercalar este trabajo con sus tareas domésticas y de apoyo a la agricultura:

Al parecer no se habló de las obligaciones y la gente aquí no vive en la lógica de los documentos de la burocracia, sino que se vive otra lógica; pues cada seis meses había que rendir un informe, un registro contable de las actividades que había, entonces las mujeres que antes eran libres para vender, ahora ya no podían serlo, tenían que ser controladas por su misma cooperativa, ventas e ingresos se tenía que contabilizar. Luego llegaron citatorios de la Secretaría del Trabajo diciendo si ustedes no cumplen con los registros contables son susceptibles de que se les sancione económicamente, la gente se espantó, aguantaron un tiempo hasta que se decidió ya no ser cooperativa... traía muchas complicaciones.

En consecuencia algunas mujeres optaron por seguir vendiendo a Fornat y de vez en cuando a ARIPO. Otras han abierto su mercado en nuevos lugares. Las mujeres de Ytunyoso y Copala han hecho llegar sus artesanías a distintas partes del país. Los lunes llegan al mercado de Copala y compran y revenden entre ellas sus productos. Las de Chicahuaxtla ofrecen su trabajo de vez en cuando a las instituciones que comercializan artesanías y a los turistas. Mujeres que pertenecieron a uno u otro grupo también están haciendo llegar nuevas propuestas de lienzos muy delicados y siguen surtiendo a diseñadoras y galerías. La más reciente propuesta consistió en un

rebozo pequeño tejido en telar de cintura con hilo de algodón, a los extremos tejen líneas con figuras de rombos, mariposas, pinos, entre otros. Rombos que tienen como base un solo color, con figuras muy bien combinadas y con puntas o rapacejos exquisitamente trenzados. Una propuesta que al menos a algunas mujeres les permitirá mantenerse en el mercado en mejores condiciones que sus compañeras, pues las servilletas, caminos de mesa, y demás accesorios para la casa ya no están de moda.

Para la gran mayoría de productores de artesanías, la búsqueda de alternativas para vender y obtener algunos recursos monetarios se ha convertido en un constante reto. Las nuevas propuestas varían según la rama artesanal de que se trate y el uso a que se destinan. Los productos pueden satisfacer gustos sofisticados para la decoración de casas, oficinas y hoteles; para mujeres que gustan lucir joyas de oro o de plata, o de prendas de vestir estilizadas de textiles elaborados por mujeres indígenas y huipiles tradicionales así como satisfacer los gustos masculinos con guayaberas y huaraches para el verano. La gama se ha ampliado de tal manera que ya existe una producción diversa, tipificada también por las edades. Así sucede con las artesanías triquis, quienes, especialmente las jóvenes, desde hace un buen tiempo han generado un nicho de mercado de accesorios.

Su producción consiste en tiras de estambre tejidas en llamativos colores, que de acuerdo al tamaño, lo mismo son pulseras, gargantillas o cintas para el tobillo. El precio de estos artículos es muy accesible y es consumido por jóvenes, quienes los adquieren fácilmente tanto en los puestos de venta de las mujeres triquis en la Alameda Central de la ciudad de Oaxaca, como en lugares que otras artesanías no han logrado ocupar: los tianguis urbanos semanales en barrios populares de Oaxaca y otros estados, precisamente por ser accesorios de moda, especialmente en el medio urbano. Los indígenas no venden ahí, sino personas de la ciudad que las incluyen entre la gama de accesorios que ofrecen a jóvenes en edad escolar. En Oaxaca, niños y niñas los venden en forma ambulante a los turistas.

Las pulseras y gargantillas son trenzadas para formar figuras de rombos o grecas y no usan otra herramienta más que sus diestras manos que combinan distintos colores de estambres, hilos de algodón o de seda. El aprendizaje de la base del tejido toma pocos días y desarrollar las figuras un poco más, el gusto para combinar los colores depende de cada uno, por lo que es importante que estén pendientes de la demanda.

A diferencia de otras artesanías que para su elaboración necesitan un espacio propio o taller, estos accesorios se pueden confeccionar en cualquier lugar. Tal como sucede con las mujeres artesanas triquis adultas que han hecho del entorno callejero y ambulante su taller, también las niñas tejen las pulseras en las calles o en sus casas en la ciudad de Oaxaca y son un complemento para la tarea artesanal que sus familiares y paisanas elaboran, ya sea en sus comunidades o en la ciudad.

Una vez establecidas en la ciudad con sus familias, las jóvenes y las niñas han encontrado en la elaboración de estos accesorios una fuente más de ingresos, para apoyar en el gasto de la casa o para ayudarse a sostener sus estudios de primaria, secundaria o incluso profesionales.

Debido a que los gustos en la moda pasan vertiginosamente, estas artesanas se encuentran actualmente con dificultades para vender sus artículos. Además la producción comercial ha introducido materiales como el algodón o el hilo nylon, que tiene una distinta textura y copian el estilo de las artesanales. Las niñas artesanas han incorporado a su vez la chaquiras, las cuentas de conchas de caracol, de plástico y piedras minerales.

Como se mencionó, para algunas jóvenes la elaboración de estos accesorios ha significado su sobrevivencia y posibilidad de estudio en la ciudad, y aunque las ha alejado de las tareas de tejido tradicional de las mujeres mayores, no las ha separado de sus lugares de origen ni de la participación en las acciones que tienen como grupo comunitario.

Para muchas de ellas el huipil continúa siendo un símbolo de identidad que las vincula a su grupo étnico y ahora también a su organización política: el Movimiento Unificado de Lucha Triqui.

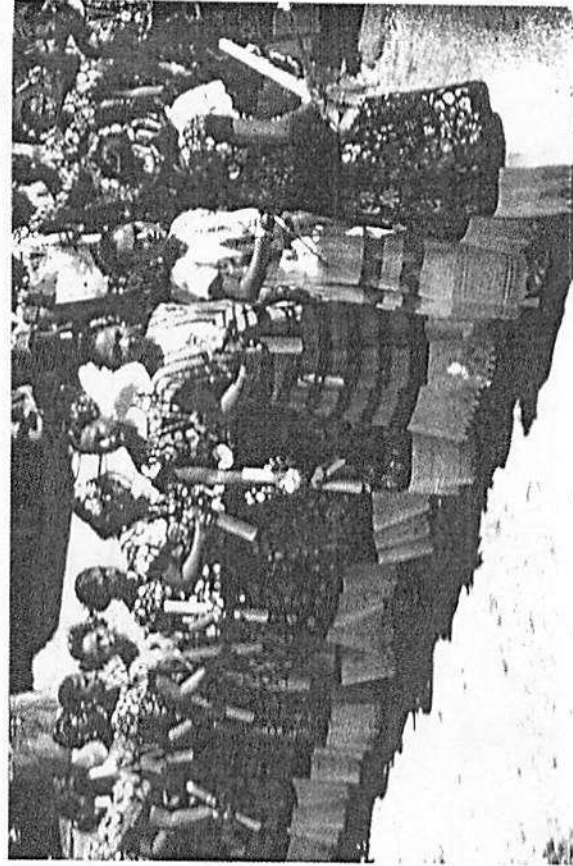
Después de años de vender en condiciones precarias a un costado del Ex convento de Santo Domingo, en puestos de carrizo y lámina, sin servicios sanitarios ni de protección para sus mercancías, hoy las mujeres triquis cuentan con un lugar en la recién estrenada Plaza de las Etnias, en la calle Morelos. Allí familiares y paisanas exponen estos accesorios.

Entre la gran variedad de artículos de bajo precio que ofrecen las distintas ramas artesanales, sin duda alguna, las pulseras y gargantillas se encuentran en la más baja escala de precios. Su venta es cada vez más difícil para los niños y niñas que a altas horas de la noche recorren las mesas de los restaurantes de los portales del zócalo, para ofrecerlos al turismo. Aunque las opciones no son muchas, su venta les significa por ahora un ingreso, aunque mínimo, constante.

Las mujeres artesanas del Istmo de Tehuantepec

Una de las regiones donde el traje se viste cotidianamente y se vive orgulloso como parte de la cultura zapoteca es en el Istmo de Tehuantepec. Y aunque Juchitán y Tehuantepec son los lugares más conocidos de la zona y a los que se atribuye su elaboración original, existe un número mayor de pueblos en los que tanto mujeres como hombres bordan huipiles y enaguas de un colorido extraordinario con variantes sutiles y a veces profusas, lo que distingue a los de un lugar y de otro.

La influencia del traje de las mujeres zapotecas ha sido tal que mujeres de otros grupos indígenas, como las chontales y huaves, lo han adoptado, dejando para el consumo externo el propio. Tal es el caso de los huipiles y los pozahuancos de algodón: tejido en telar de cintura que son ahora materia de consumo de mujeres mestizas y turistas extranjeras en la ciudad de Oaxaca.



Mujeres juchitecas en la vela de San Vicente Ferrer.

La transformación del vestido se debe a una fuerza interna que ha permeado desde hace mucho tiempo incorporar detalles que muestran el dinamismo de esa cultura. Por ejemplo, a las pesadas telas de terciopelo se ha ido incorporando otras como la denominada *piel de ángel*, que permite un mejor ajuste a los bastidores y un manejo más fácil del bordado. Gracias a la creatividad de las mujeres y los hombres que en estas zonas del Istmo se dedican al bordado, tanto en los bordados en terciopelo como en la *piel de ángel*, las flores han ido cambiando de tamaño, posición y color. Al imprimirle su sello, sus creadores garantizan variedad a sus clientas:

Aquí se les da el tono, la gente me busca para matizar y darle el color bonito, para las mujeres morenas un tono a su color, a la morena es el color salmón y a la güera el amarillo o rojo. Antes se bordaban flores grandes, ahora son ramitos pequeños, florecitas pequeñas. Este cambio se dio hace como 5 años. Antes hacía pura rosa grande, el huipil lleva tres rosas en el pecho y dos abajo, o seis grandes y 4 chicas, pero se tapa el terciopelo, no se ve. Y ya, después salió la piel de ángel, con esta tela se hizo la flor chica, pero a la gente le gusta más que se vea el fondo de la tela. La flor chica es más difícil de hacer, porque son los mismos tonos que la grande, en donde la puntada es más grande y la flor chica es más fina la puntada (Mélida Sánchez Cruz, bordadora de Chicapa de Castro, 2000).

Por ejemplo, el traje de Chicapa se distingue del de Juchitán por los dibujos. En Juchitán, flores como el tulipán o la orquídea llevan un único pétalo. Pero en Chicapa a la gente le gusta que sus trajes lleven rosas, orquídeas y alcatrazes. Mientras que en Juchitán a la gente le gusta que sus trajes lleven flores que llaman *güeshuba* en forma de manojito, las bordadoras de Chicapa matizan esas mismas flores poniendo en juego tres o cuatro tipos de puntadas. La negociación o el intercambio de ideas entre bordadoras y clientas es constante; en ellas intervienen el color de la tela, las flores que adornarán el traje y los complementos de los trajes como enaguas:

En Juchitán a la flor le ponen un pétalo amarillo, un pétalo lila y otro pétalo blanco y se distingue. Nosotras acá no vemos que esa flor tenga tres colores, nosotros seguimos los colores de las flores, por ejemplo; ese tallo es un rojo fuerte y viene más bajo y el que tiene en el centro, el pistilo es amarillo, así matizo, así como veo que es la planta. La cliente decide qué flor le quiere poner, si es puro alcatraz, es puro alcatraz o si es pura rosa, es pura rosa. La gente busca la tela que sale de moda como el terciopelo verde y a la gente le gusta. Me dicen de qué color lo quiere matizado, pero yo le pregunto el color de su enagua, si me dice que es rosado pues



Bordado de Chicapa de Castro.

le vamos a poner rosado o rojo para que luzca. Si su enagua es cremita, le debo de poner unas cremas también o rojo y si es salmón, debe llevar unas rosas salmón. Cuando malizo un traje regional y me dice: "Ay, que bonito quedó". Me acuerdo de los colores que le puse cerca de un rojo... los colores que le quedan alrededor, porque si le pongo un color fuerte y le vuelvo a poner otro fuerte, como que opacan, no les quedan los colores, tengo que poner un color fuerte y otro bajo. Yo malizo las flores en ver la flor natural, veo sus colores, por ejemplo un tulipán, la flor natural trae una orillita blanca, después otra más bajito y otra más bajito hasta que queda el blanco, por ejemplo el clavel es de color rosa y trae otros tonos (bordadora de Chicapa de Castro, noviembre, 2000).

El precio depende de la tela y de las flores que adornaran los huipiles, así como del tiempo que les lleve realizar un bordado profuso o sencillo:

Los trajes que hago los vendo en la Casa del Pueblo, la dueña compra bastante y ahí se vende mejor, ahí también compro la tela y el hilo. La gente de aquí de Chicapa,

compra, pero más barato. Si la gente quiere que le haga un traje y me trae la tela y el hilo, se lo hago en 4 mil. Para dibujar un huipil tardo dos horas y para costurarlo tardo como 20 días y lo cobro a 700 u 800 pesos. Para hacer un traje completo lleva unos 4 meses y lo doy en 4 mil pesos. A mí me busca gente de Ixtaltepec, de Tehuantepec, de Ixtepe, de Tequisistlán, pero no puedo hacer más que sólo uno cada cuatro meses (bordadora de Chicapa de Castro, noviembre, 2000).

Al igual que en las demás comunidades del estado donde hay tejedoras y bordadoras el aprendizaje del bordado sucede en el ámbito familiar, también es una actividad compartida con las vecinas, comadres, para aprender y dominar puntadas y figuras difíciles; también se prestan o copian entre unas y otras: "Me enseñó a bordar mi hermana y a ella mi tía, la hermana de mi papá, yo empecé a los 12 años. Yo enseñé a mis sobrinas, mi mamá hace puro totopo, ella no sabe bordar" (bordadora de Juchitán, noviembre, 2000).

Los huipiles de Guichicovi suelen bordarse con cadenilla y los hilos de colores que usan, son más fuertes; el forro y el cuello del huipil sólo se hacen así en Guichicovi. Por ejemplo, en Chicapa el cuello del huipil es ovalado, mientras que en otros lugares es redondo. En el caso de San Blas encontramos predilección por el color oro, el cuello es más pequeño y el huipil más corto dejando al descubierto el ombligo. Por el contrario, en Chicapa las mujeres dejan que el huipil les caiga a la cadera. Mientras que las mujeres de San Dionisio del Mar gustan del huipil más entallado al cuerpo, con menos vuelo en las enaguas, la falda pareja.

Por su parte, las mujeres de Tehuantepec se distinguen por la falda corta y por los tonos que utilizan en los colores de las flores que bordan en el huipil. En Juchitán las bordadoras aplican distintos colores en cada pétalo. Aunque también realizan "préstamos" de bordados de otras comunidades. O van incorporando nuevas flores por imágenes que ven en revistas o que el comercio comienza a introducir en los mercados:

Cuando dibujo un huipil me imagino como estar en un jardín de diferentes flores de rosa, de tulipán, de orquídeas, de alcatraz, de jazmín, de varias flores, por eso la gente tiene ese gusto de dibujar flores. Por ejemplo si yo voy a Unión Hidalgo o Juchitán toda la gente tiene sembrados orquídeas en sus patios y a mí me llama la atención la flor lila, las hay de este color, blancas y hay unas como moraditas. Entonces yo corto una flor y veo cómo están los pétalos y de ahí me encargo de hacer el trabajo. Por decir, la flor de china, el pétalo es rojo y trae unos puntitos blancos entonces cuando las dibujo le pongo esas bolitas y pues la gente cuando

las ve creen que es confeti, pero la copia viene en realidad de la flor de china (bordadora de Chicapa de Castro, noviembre, 2000).

En la zona denominada mixe baja, aproximadamente a 90 kilómetros de la ciudad de Juchitán, se formó en el año de 1985 la Unión de Comunidades Indígenas de la Zona Norte del Istmo. La UCIZONI, nombre con el que se le conoce tiene una base dirigente establecida en San Juan Guichicovi. Uno de sus estudiosos comenta que al igual que sucedió en otras regiones del estado en ese entonces, estudiantes, maestros y otros intelectuales, líderes naturales que regresaron a sus comunidad, se plantearon enfrentar al poder caciquil de la zona demandando principalmente: defensa y regularización de las tierras, equipamiento comunitario, y respeto a los derechos políticos de la población (Hernández-Díaz, 2001: 218).

Este problema arranca con la introducción del cultivo del café y el acaparamiento de tierras comunales en 1920 por parte de comerciantes zapotecos de Juchitán e Ixtaltepec; así, la diferenciación social fue acentuándose en una zona que anteriormente producía solamente maíz y frijol. A principios de los años ochenta surge un nuevo grupo encabezado por maestros bilingües, ligados al Partido Popular Socialista, a la Confederación Nacional Campesina y al magisterio que enfrenta y desvanece el cacicazgo.

Fue así como nació la UCIZONI, integrada actualmente por aproximadamente 85 comunidades, la cual forma parte del intento de dar una respuesta organizada a los problemas agrarios y que en la década de los noventa amplía sus horizontes de acción, entre los que se cuenta: la defensa de los recursos naturales, la defensa de los derechos humanos y culturales de las comunidades indígenas en la zona norte del Istmo, y la búsqueda de mecanismos para mejorar las condiciones de vida de sus asociados incluyendo proyectos productivos, tanto para hombres como para mujeres.

La UCIZONI contempla en su estructura organizativa la Comisión de la Mujer, y es precisamente en esta cartera donde han surgido los apoyos para las mujeres artesanas, según dice una de sus integrantes:

Estamos trabajando en tres comunidades con tres proyectos de mujeres, además de los proyectos de producción de totopos y panadería. Hacemos reuniones en las comunidades en donde trabajan. Sólo son tres comunidades con artesanas. Por ejemplo: Chocolate con 30 mujeres, Zacatal con 33 y El Pípila con 18 o 20; todas ellas hacen bordado a mano. Las de Pípila hacen manta bordada, las del Zacatal

hacen huipil bordado a mano y cadenilla. En Chocolate tres grupos bordan a máquina. Cada comunidad tiene su comité (Leticia de José Antonio, delegada de la UCIZONI, febrero, 2000).

La población que habita esta zona, mayoritariamente integrada por indígenas mixes, ha sufrido un proceso similar a al de los huaves y chontales del Istmo, la cultura zapoteca los ha asimilado, aun cuando su vestimenta presenta algunas variantes en huipiles y enaguas y, así como otros accesorios que ornamentan sus trajes, ya son hechos a semejanza del así llamado traje de tehuana.

En las comunidades mencionadas, no son las instituciones gubernamentales quienes organizan a la población sino la organización civil, a través de dicha movilización, consiguen proyectos y recursos:

En Chocolate nosotros organizamos y apoyamos al grupo que quería trabajar porque decían que no les alcanzaba para comprar las telas de los huipiles y necesitaban buscar un mercado porque no estaban vendiendo sus artesanías. Se buscó un proyecto y se les dio apoyo con el programa de Mujeres en Solidaridad, en SEDESOL. Con eso empezaron a trabajar y sacaron los huipiles a vender, y cuando algunos de nosotros vamos a comisiones, foros, reuniones o talleres los llevamos y vendemos, así las estamos apoyando (integrante de UCIZONI).

En Chocolate el grupo de mujeres tenía más de siete años de haberse formado. En el Zacatal, la organización estaba inactiva y resurgió con UCIZONI. Mientras que en El Pípila la agrupación tenía ya dos o tres años. Las mujeres de estas comunidades ya sabían bordar, "lo que les faltaba — según la encargada del taller— era aprender a combinar colores". La organización buscó la capacitación de una mujer que las asesorara en el manejo de las diversas tonalidades posibles de hilo y las muchas formas que existen para matizarlo. Obtuvieron recursos diversos, que fueron adaptados según la facilidad o dificultad que los grupos tenían para pagar los créditos:

Chocolate es la única comunidad en donde tienen el apoyo de SEDESOL. En Zacatal y el Pípila tenemos un fondo que le llamamos fondo revolvente; ese fondo lo dio SEDAF, es un crédito para la producción de totopos y está mezclado de diferentes formas y es el que nos está financiando a nosotros. Nos llegaron como 38 mil pesos para todo el grupo y lo estamos trabajando; nos dieron dos años de crédito, ya lo pagamos y se volvió a reportar otra vez volviendo a quedar ese dinero en los grupos de la comunidad. SEDESOL nos está apoyando desde hace cuatro años. Lo

tenemos para distribuir en las comunidades y se está trabajando en El Pipila, pero siempre es a través de la organización.

La organización nombra delegados en cada comunidad, quienes se encargan de mantener el contacto con las comunidades y de fomentar la asociación a la propia organización: "hacemos una reunión cada mes con los comités de mujeres. También los apoyamos en cómo deben de llevar sus cuentas y cómo mejorar las prendas porque hay quienes están aprendiendo y otras mujeres que ya saben, también sobre los colores".

En todas las comunidades involucradas en la elaboración de textiles, las mujeres han participado en la hechura de nuevas propuestas. En El Pipila se buscó capacitarlas en corte y confección, porque nada más bordaban servilletas, actualmente hacen blusas y camisas; en tanto que en Chocolate, el aprendizaje del corte y confección les ha permitido desarrollar otras modalidades como blusas de manta bordadas con cadenilla en el cuello, chalecos y trajes para niños.

En San Juan Guichicovi varias personas se dedican a comprar y vender huipiles. Y hasta hace no muchos años, de Chocolate salían a "malvender" los domingos a San Juan, según las mujeres entrevistadas. El precio del huipil variaba de acuerdo al regateo así como de la necesidad de las mujeres por vender sus prendas, lo que les impedía calcular correctamente la inversión de su trabajo.

En general, las mujeres se esmeran más en su trabajo cuando saben que las mercancías se venderán fuera de la región.

Como parte del proceso de organización las mujeres han ido aprendiendo a calcular su trabajo, la inversión en hilo y tela. Hay algunas que cosen muy tupido y ahora saben que eso, si está bien trabajado, puede llegar a venderse mejor. Con la mejora de las prendas y valorando la dificultad del trabajo invertido en ellas, los precios de los huipiles oscilan entre 150, 200 y 300 pesos.

La comercialización es también un problema aquí. Los dirigentes de la UCIZONI y las artesanas han tratado de resolverlo organizando ferias artesanales que discuten en encuentros con organizaciones fraternas, en las asambleas de sus propias organizaciones. Como canales tradicionales de comercialización están las plazas regionales itinerantes, la venta a intermediarios y la venta en la capital de Oaxaca en periodos vacacionales.

Por su parte, el alto índice de analfabetismo presente entre las mujeres, es para ellas un obstáculo al realizar sus cuentas y cálculos, así como apren-

der corte y confección, que demanda el manejo de la cinta métrica. La barrera que en la producción textil les representa la segunda dificultad mencionada, no se ha identificado plenamente y representa un freno muy importante para apoyar su desarrollo. El analfabetismo se encuentra aunado a las prácticas genéricas de trato inequitativo que limita la toma de decisiones autónomas: salir de sus casas fuera o dentro de su comunidad, e integrarse a cualquier grupo productivo, cultural o de otro tipo:

Les dijimos que eligieran a sus representantes, la mayoría son muchachas, pero a veces los padres tienen como costumbre en las comunidades, no dejar salir a sus hijas. Por eso ellas no sacan sus prendas, a veces las invitamos pero tenemos que ir a platicar con las familias para que les den permiso. Porque en las comunidades no las dejan salir (integrante de la Comisión de la Mujer, marzo, 2000).

Trabajar sobre estas limitaciones básicas de las mujeres es uno de los mayores retos que tiene la Comisión de la Mujer de la UCIZONI, y que deben tener las instituciones educativas, productivas y culturales que pretenden apoyar a las mujeres.

La Mujer Juchiteca, una organización más que lucha por sobresalir

Durante el recorrido por las comunidades productoras de artesanías se pudo apreciar que la demanda está relacionada con los momentos de estabilidad económica o auge turístico en el estado, y que guardan también una estrecha relación con las políticas de incentivo artesanal definidas por las instancias de gobierno correspondientes; dichas instituciones imponen un estilo personal que imprime cada gobierno sexenal.

No obstante que están establecidos los criterios de acción básicos en sus actas constitutivas, dichas instituciones estatales y federales tienen el mandato de elaborar programas específicos de apoyo a la producción, la comercialización y la difusión. En la práctica, los proyectos se adecuan a las voluntades y gustos de los gobiernos en turno o, peor, a los directores y funcionarios menores que se encuentran al frente de tales dependencias.

Las vicisitudes o experiencias por las que han pasado las integrantes de algún grupo artesanal son contadas una y otra vez en las distintas comuni-

dades y narran las distintas prioridades que los funcionarios suelen imponer en los criterios productivos de los propios artesanos:

Cuando estaba el otro gobernador, el licenciado Diódoro, nos dio mucho apoyo. De ARIPO recibimos mucho apoyo. Íbamos con nuestra mercancía a otros mercados. Llegamos hasta el norte, nos daban para el hospedaje la alimentación y todo. En Estados Unidos fuimos a McAllen y Laredo. En México llegamos hasta Ciudad Victoria, visitamos todo por ahí. Pero ya con este gobernador, el licenciado Murat, no hemos tenido nada de apoyo. Si queremos ir a algún lugar nos dicen: 'escojan a dónde van a ir pero el gasto corre por ustedes: el local cuesta tanto'. Por ejemplo, hace como seis meses me hablaban de ARIPO que fuera yo a Tijuana pero me dijeron que el local costaba mil dólares, casi 10 mil pesos, y yo no tenía para pagar por adelantado, aparte lo del avión y otros gastos. Y ¿si no vendo mi mercancía?, porque yo no trabajo sola, mi organización se llama "Mujer Juchiteca", somos 20 compañeras que trabajamos... imagínese tanto gasto y regresar con ellas sin haber vendido sus cosas (representante de la organización Mujer Juchiteca, Juchitán, febrero, 2000).

En 1995 la política de ARIPO era distinta, ya que los trabajadores de la institución salían a buscar los productos a las comunidades, a invitar a organizarse en grupos productivos, ofrecer cursos de capacitación, y participar en los concursos artesanales o presentarse en ferias nacionales. Una vez que las artesanas se enteraban que había apoyos, ellas mismas llegaban a preguntar al respecto:

Yo me presenté en ARIPO pidiendo que nos ayudara, porque lo que trabajábamos íbamos a venderlo a los mercados y no nos pagaban a veces ni lo que invertíamos. Hace 5 años una paisana me dijo que fuera ARIPO. Ahí estaba una señora que se llama Paz, no se cómo se apellida. Yo entré y le pregunté que si me podían comprar y me dijo que pasara con la encargada de compras. Platiqué con ella, me preguntó si de dónde venía y ya pues me compró el traje en mil 800 pesos. Ella me preguntó si me gustaría formar un grupo: "mire", me dijo, "aquí la vamos apoyar para que tenga fuerza y pueda salir fuera con su mercancía". ARIPO me decía te encargo esto o me llamaban por teléfono y me decían quiero tal mercancía, yo lo bordaba y se lo llevaba: ahí me pagaban otro precio y ya de ahí me animé y le dije a mi mamá, como tengo siete cuñadas que trabajan en esto: "vamos a formar un grupo". Así comenzó Mujer Juchiteca (representante de grupo, febrero, 2000).

ARIPO estaba apoyada por el Instituto Estatal para el Empleo y no era la única institución que en ese entonces quería incidir en los artesanos, los partidos políticos hacían lo suyo:

Yo pensé formar un grupo y un comité con base en los partidos; ellos dan despen-sa, dan leche, dan tortillas, dan tarjeta, pero a mí nunca me han dado ni un kilo de tortillas. En mi grupo no todas somos familiares; hay otras gentes. Somos más de veinte, pero yo nada más apunté a las veinte. Dije no me vaya a fallar una, pero ahora ya están todas trabajando, también mi mamá, mi suegra y tengo siete cuñadas que trabajan en esto. Porque antes había un licenciada que es de por aquí del Istmo y me ayudaba mucho, cuando yo llegaba ahí con las muñequitas, si llevaba seis luego me las compraba o me decía "Quiero treinta". Me hablaba y me decía: "Necesito trajecitos de niñas de tal edad", ya lo trabajábamos y llevábamos. Hasta me llamaron en empleo estatal; nos dijeron "vayan para que les den un curso". Una instructora me invitó para solicitar la beca. Fui, llevé a una señora pues le pagué el pasaje, la llevé a ARIPO, después nos fuimos a Calzada Porfirio Díaz, la llevé le tomaron los datos. Nunca me llamaron para ese curso. Y menos ahora que ya cambió el secretario general de allá de ARIPO, ahora menos. Salió la licenciada y a pesar de que tengo casi dos años de no ir a ARIPO no me han llamado ni nada. Hoy sólo nos queda ir a sentarnos en el palacio a vender (representante de grupo, Juchitán, febrero, 2000).

Conformar un grupo no es fácil para la mujer amuzga, tampoco para la mixteca de la costa, y mucho menos para la mujer triqui. A pesar de la fama de las mujeres istmeñas, ellas también enfrentan graves dificultades para convertirse en líderes de grupo, primero tienen que construir una base familiar de apoyo, saber bordar o tejer bien y manejar más recursos que sus compañeras, pero sobre todo salir a bregar con las instituciones:

Cuando me invitaron a formar un grupo yo dije: pues voy a platicar con mi esposo. Platiqué con mi esposo. Yo no sabía coser en máquina para formar la cadenilla; aprendí de mi mamá, tenía 10 años cuando me inicié en el bordado. Después me casé a los 17 años y en la casa de mi suegro también se borda. Tengo siete cuñadas y todas bordan; mi suegra trabaja en la máquina pura cadenilla. Ella me cuidó a mis primeros cuatro hijos. Mi esposo también costura pura cadenilla. ¡Ah sí!, por-que yo lo que sabía hacer... bordar sí, pero la máquina no. Una tía de él fue me ofreció en préstamo su máquina, porque esas máquinas ya no hay, son antiguas. Primero compré la tela la forré y me dijo mi esposo: "Vamos hacer sencillito", y ya de ahí iba yo con mi suegra y me decía que tenía que partir en ocho, cuatro, doce para hacer el tipo de cadenilla que yo quería, hasta que aprendí.

Para hacerse de la pequeña máquina que en el Istmo facilita el costurado de los huipiles de cadenilla, la futura representante de grupo tuvo que es-perar a que su tía, quien estaba moribunda, se la ofreciera en venta. Para

pagarla a 10 pesos, tuvo que vender material que tenía para construir su casa. Durante la primera mitad de su matrimonio —que comenzó a los 17 años—, se dedicó a la crianza de sus ocho hijos (cuatro mujeres y cuatro hombres), la costura en la máquina, el bordado en bastidor y la venta en el mercado:

Pues cuando ya mi tía estaba más acabada, porque se murió de cáncer, me dijo: "Mira si tienes dinero, ..., yo pienso vender la máquina en 10 pesos. Te la vendo, si quieres me lo vienes a dejar porque yo lo necesito. No tenemos el dinero en la mano pero tenemos un poco de varilla con la que íbamos a construir, porque antes teníamos una casa muy chiquita. Y ya, vendí la varilla y todo y me quedé con la máquina. De ahí salió el trabajo pues en la mañana estaba yo en la máquina y en la tarde en el bordado. Diario cosía dos huipiles en la máquina para sacar la comida porque mi esposo no tiene un trabajo fijo y mis hijos están estudiando y a la nenita la dejé; ya no pudo estudiar más. A veces a la una de la tarde terminaba yo dos huipiles sencillos; iba yo corriendo al mercado a venderlos; de ahí compraba lo que sacábamos para la comida y comprábamos más telas para otro día. Todos los días sacábamos para la comida porque mi esposo no tenía un trabajo seguro, pues. Ya en la noche a veces a las once o las doce estoy con el bordado, porque esto del bordado no se hace en un día; además, tenía que sacar para la comida (representante de grupo, Juchitán, febrero, 2000).

El trabajo durante todos estos años fue muy intenso para poder dar estudios a sus hijos, todos ellos involucrados en las artesanías, los hombres con más suerte que las mujeres para recibir apoyos y forjar una carrera:

Mis hijos ahora están tocando en el salón "Príncipe". Ya son tres muchachos que trabajan y están estudiando; dos están en bachillerato y uno en la carrera de Ingeniería Industrial en el Tecnológico de Oaxaca, y dos niñas están en la secundaria; el más chiquito, en la primaria, y la más chica ya no pudo estudiar: terminó la primaria y ya se quedó.

La actividad como dirigente también es ardua y tiene que cumplirse bien, las integrantes de la cooperativa lo demandan. Ellas esperan que sus prendas se vendan y que su dirigente las apoye con hilos, telas y préstamos, en efectivo cuando lo requieren. También esperan que los funcionarios, grupos de interés o dirigentes sepan gestionar acertadamente, conseguir recursos suficientes.

Cuando este gobernador entró, nos dijeron que nos iban a dar apoyo, nos pidieron que apoyáramos. A veces nos hablaban: "trae a tu gente a tal pueblo porque vamos a apoyar al gobernador". Me llevaba cinco o seis gentes. La última vez que me a apoyar a lo mejor se molestaron porque me estaban diciendo que llevara veinte. Yo dije: "¿Y luego lo del pasaje?" Y mi gente dijo: "¿De dónde vamos a sacar el pasaje para ir hasta allá?" Pues tuve que llevar cinco nada más. Yo tuve que dar lo que me dieran. Fuimos hasta San Juan Chilateca, todo por el Valle Central, todo ce al PRI, nos dicen que tenemos que apoyar al PRI. Nosotros por sacar algún apoyo por ahí fuimos a apoyar al Gobernador, al que está ahorita y que nos prometió muchas cosas. Nos dijo: "si me quedo, les voy hacer una casa de artesanías para que lleven su mercancía a vender".

Las dirigentes saben que sus "ofrecimientos" tienen sus límites y que van a fluir en función de los programas de gobierno o de las coyunturas políticas electoreras. La sorpresa y el desencanto se presentan cuando las válvulas de apoyo se cierran totalmente y cuando las dependencias —que dijeron apoyarlos— se vuelven hacia otros grupos sociales, como son los comerciantes e intermediarios y que es lo que ha sucedido en las recientes muestras artesanales del zócalo capitalino de la ciudad de Oaxaca:

Por ejemplo ahora que viene la Semana Santa, creo que entre los líderes mismos ya se repartieron todo. Siempre que entramos ahí (al zócalo de la ciudad capital), tenemos que pagar. Ahora que entramos tuvimos que pagar; tenemos que pagar que para la comida del gobernador, que un desayuno, que un regalo. Pues dice mi hija: "Ni modo mamá, a dónde más vamos a ir". En ARIPO ya no tenemos nada; anteriormente salíamos a visitar ferias y exposiciones, ahí vendíamos algo pero ahora nada, no hemos salido, desde que empezó este año no hemos ido a ninguna parte. Entonces estamos esperando la Semana Santa para vender en los mostradores. Pero ya mis compañeras a veces se molestan y dicen: "No queremos ningún apoyo con ellos, mejor con los partidos. Ellos sí dan despensas, créditos".

La entrevista se realizó en el año 2000 y a cuatro años de distancia los problemas y enfrentamientos entre los líderes de comerciantes y de los artesanos, en lugar de solucionarse, se han acrecentado. A los periodos vacacionales —temporada en que habitualmente se asientan los comerciantes de productos industrializados en el zócalo de la ciudad de Oaxaca—, se han sumado los días festivos y puentes vacacionales. Por su parte ARIPO no da muestras de lograr una solución:

Ahora para entrar al palacio tenemos que pelear, porque a veces vamos a dormir ahí en la noche. Nos quedamos una noche para ganar ese lugar. Ahora están metiendo a otros, le digo, no importa que metieran pero si fuesen artesanos. Ahora son muchos los que tienen sus puestos; son comerciantes, ahora ellos entraron al palacio. Nosotros cuando recién llegamos al palacio nada más nos tocaba en la pared del palacio ahora ya hay enfrente, hay del otro lado. Todos los que entran ahí, tienen puestos: en el mercado de artesanías, tienen en la Benito Juárez, tienen en la Alameda, tienen en Abastos; y ya entraron al palacio y no son artesanos, yo ya se lo dije al licenciado que está en ARIPO. "Pues no estamos muy bien —le dije—, porque antes teníamos un lugar de dos metros ahora nos dieron 75 centímetros. Están haciendo mal licenciado —le dije—, dicen que van a apoyar a los artesanos pero a quienes apoyan es a los comerciantes". No me dijo nada (artesana de Juchitán, abril, 2004).

Esta situación se repite en las ferias artesanales que se celebran en la ciudad de México, en el interior de la República y hasta en el extranjero. En el sexenio 1998-2004, los comerciantes más que los artesanos se volvieron la base de apoyo de ARIPO, ya que ellos sí pueden pagar el costo de los puestos o exhibidores, hospedaje y alimentación. Los artesanos por su parte deciden unirse para pagar entre dos o tres un solo local y como ya se dijo allí duermen y pagan por el acceso a los servicios sanitarios. No obstante que ellos son los verdaderos productores, quienes hacen la demostración *in situ* de su saber, manipulando ante el público el barro, bordando en bastidores o tejiendo en telar de cintura. Ellos representan la "autenticidad" que el resto explota:

En el Centro Nacional de las Artes, a la exposición La presencia de Oaxaca en México, al Palacio de los Deportes, hemos ido por 4 años. El primer año que fuimos todo fue gratis, nos invitó ARIPO. Al siguiente año, también, todo fue gratis. Pero el tercer año nos cobraron dos mil pesos por ocho días. Y ahora este año que fuimos nos cobraron cuatro mil pesos. Lo que hice fue agarrar la mitad del estante: lo compartí con otro compañero... pero me tocaron 75 centímetros. Fui, porque ahí vendemos bien: En México sí se vende nuestro trabajo, hacemos treinta juegos de tehuana. Mi hija trabaja la filigrana y es la que se dedica más al Palacio [de los Deportes], yo casi no entro al Palacio; yo sí de por sí no entro al Palacio; ella es la que entra a vender ahí. Ya en las noches estamos trabajando, me dice: "Mamá, me encargaron tantas trenzas" y ya en la noche nos ponemos a trabajar. Tenemos un cuartito que rentamos ahí donde está mi hijo; ya nos ponemos a trabajar en la

noche o armar, porque los trajes los despejamos al bastidor ahí nada más; le ponemos alfiler, lo colgamos para exhibición. Si una persona al verlo dice: "Mira, me gusta; me lo hace de mi talla", le quitamos el cuello, le hacemos la pretina, la cintura a la medida de la persona, ahí lo armamos todo (artesana-comerciante-representante de grupo, Juchitán, febrero, 2000).

Sin embargo, las artesanías particulares o representantes de grupos productivos en las comunidades de alguna población, han tenido que aprender a sortear nuevas circunstancias, elegir con qué líder trabajar, estar bien con uno u otro bando, para que las inviten a participar en las ferias. La lucha es desigual, lo saben, lo reconocen y no obstante esto, se han multiplicado para mantenerse en el mercado, para no fallar a sus grupos, para no llegar a casa sin dinero:

Tenemos que hacer pelea para entrar ahí porque la otra vez ya nos estaban quitando nuestros lugares. Cuando nos dimos cuenta, nos fuimos a dormir ahí toda la noche hasta el amanecer; para que no nos quitaran nuestros lugares. Somos 1500 artesanos en la organización donde estoy. Como le digo, en la mesa directiva se pelearon. Y el señor formó otro grupo, vende bolsas de piel y cinturones; es de Ejutla. Nos dijo: "Si quieren ir con ARIPO pues vayan, pero si quieren quedarse pues yo los voy apoyar". Nos quedamos con él, con ese señor estamos ahora pues nos respetan los lugares. Él lo pelea pues, nada más cuando tienen un problema nos llama. Es un relajo para los que estamos ahí. Por eso yo acepto cuando me invitan otras organizaciones como la *Rufino Tamayo*, que está sobre Guerrero, con venta de antojitos. Mi hija está en Palacio y mi otra hija, la grande, me va ayudar con la comida; como lo que vendo es pescado, ella me tiene que ayudar para freírlo.

Ésta es sólo una muestra de la historia que la señora María ha vivido a lo largo de sus 40 años de trabajo. Llegar a ser cabeza de grupo le ha costado mucho esfuerzo, porque la competencia es más dura, y se ve obligada a vender comida de manera paralela: para el turismo es más fácil comprar una pequeña muñeca vestida con su traje típico de tehuana que un traje de más de seis mil pesos; y si el turismo no llega, pues les es más fácil colocar o vender antojitos a los clientes que abarrotan el Zócalo y la Alameda, contribuyendo al caos que, como es posible apreciar, es resultado de la carencia de políticas de desarrollo que contemplen el apoyo y respeto del trabajo generado por los grupos indígenas y sus tradicionales espacios y nichos.

Las tejedoras de San Mateo del Mar

A principios del siglo xx, en la región del Istmo de Tehuantepec, las indígenas huaves se distinguían de sus vecinas, las indígenas zapotecas, por su lengua, costumbres y por su vestimenta. Mientras las zapotecas usaban el huipil bordado en bastidores, las huaves vestían huipiles tejidos en telares de cintura con figuras de armadillos, alacranes, peces, aves tortugas, diablillos y algunos otros.

Con el tiempo el intercambio comercial entre ambos grupos se hizo tan intenso que poco a poco fueron apareciendo los *préstamos* de costumbres y, finalmente el estilo zapoteco se impuso. Actualmente las mujeres huaves de San Mateo, San Dionisio y San Francisco del Mar ya no visten su traje, el cual consistía en un delicado huipil de algodón tejido en telar de cintura y una falda o refajo de algodón rayado de color rojo. Su traje ahora es igual que el de las zapotecas, tehuanas y juchitecas: enaguas y tela industrial floreada y huipiles bordados de flores o cosidos a máquina con cadenilla. Las mujeres huaves han dejado el tejido en telar de cintura y ahora producen carpetas, servilletas, caminos de mesa y huipiles para uso externo a las comunidades huaves.

A diferencia de las comunidades donde predomina el tejido, en San Mateo del Mar cada vez son menos las mujeres que continúan tejiendo en telar de cintura. La mayor parte de ellas, además de a las tareas domésticas, se dedican a salar y vender pescado y camarón que los hombres extraen del mar. Otra actividad accesoria ha sido el tejido de algodón y la venta de servilletas en los mercados regionales, en comercios o para instituciones de gobierno de promoción artesanal.

En 1994, 15 mujeres integradas en la sociedad de solidaridad social llamada *Natzojpuey*, o primera tela, formaron parte de la experiencia desarrollada por AMPACUP a través de AMATO. En los casi 8 años que duró la sociedad aprendieron a elaborar cojines, blusas, sacos y al igual que sus pares de San Pedro Amuzgos, Pinotepa de Don Luis y San Bartolomé Ayutla aprendieron a unir con ganchillo las prendas indicadas por AMATO. En la actualidad las prendas que elaboran solamente se encuentran en establecimientos exclusivos.

No obstante el descenso en la actividad de apoyo y promoción de las artesanías por parte de ARIPO y Fonart, las mujeres que continúan trabajando los textiles se agrupan, se separan y reagrupan en un intento por alle-

gar recursos. Notas como la siguiente suelen encontrarse en los diarios locales:

En San Mateo del Mar un grupo de mujeres huaves denominado Artesanas de San Mateo del Mar, que preside Devora Oviedo Salazar, se organizó para impulsar la artesanía y mejorar su estilo de vida mediante talleres de bordado. Dicho grupo, compuesto por 25 mujeres, tiene como característica el que cada una de sus integrantes cuenta en su domicilio con un taller de hilar para confeccionar huipiles, enaguas de enredo, rebazos, manteles, morrales, trajecitos para niños y otros artículos para el hogar, que son comercializados en las exposiciones del estado de Oaxaca y la región del Istmo, a través de ARIPO (*El Imparcial*, 2 de septiembre, 2003).

Es evidente que las mujeres no cuentan con un taller establecido. Por ello, las artesanas han continuado con las formas de trabajo habitual, en el ámbito doméstico donde quedan confinadas a desempeñar tareas reproductivas y productivas:

La señora Débora, con 30 años de experiencia en las artesanías, estuvo en un grupo de artesanas de la Colonia San Pablo en San Mateo del Mar, bajo la dirección de la señora Agustina Acevedo Gutiérrez, actual Presidenta Municipal de San Blas Atempa. Ahí construyeron una casa para utilizarla como taller, pero por diferencias de opiniones entre ellas, el proyecto quedó abandonado. La señora Débora Oviedo, artesana desde los 14 años de edad, trabaja en la elaboración de artesanías a través de un taller de costura y de hilar que tiene en su propio domicilio; tuvo la visión de organizar a las artesanas de San Mateo del Mar y logró un crédito que el gobierno del estado autorizó como capital de trabajo. Actualmente están produciendo y entregando sus productos en la ciudad de Oaxaca para poder salvar la primera letra del crédito que obtuvieron (*El Imparcial*, 2 de septiembre, 2003).

La acción de gobierno demuestra que las políticas públicas hacia las mujeres mantienen su acento en apoyos a la producción, hacia la comercialización es escaso. Quienes se benefician con estos apoyos suponen la venta de sus productos en ferias estatales y regionales, invitadas por la cooperativa Cruz Azul de Lagunas Oaxaca, o la Concejalía de Promoción Económica de Juchitán, por mencionar algunas.

Hamacas: una versión diferente del arte textil

La elaboración de hamacas, sillas, cunas y sillars periqueras es una actividad que se ha desarrollado en distintas partes del estado de Oaxaca. Aunque cuando es de esperarse que la elaboración de este tipo de artesanía provenga de zonas cálidas, existen comunidades en la sierra donde han hecho del tejido de la hamaca toda una especialidad, por ejemplo en San Pablo Yaganiza situado en la Sierra Norte; ahí mismo, su uso no está extendido, pero familias enteras viven de su comercialización en los mercados de la ciudad de Oaxaca y en zonas costeras.

Debido a las altas temperaturas que se presentan en la zona, en el Istmo de Tehuantepec es donde tradicionalmente se han hecho y comercializado. El uso de la hamaca y sus variantes forma parte de la vida cotidiana ya que se utilizan en los dormitorios, en los corredores donde por las tardes y noches, las personas usan para refrescarse y hasta en los comercios, donde los encargados esperan pacientemente la entrada de sus clientes.

Las hamacas se encuentran en los mercados de Salina Cruz, Tehuantepec, Juchitán y Matías Romero. Y a los productores de hamacas, hombres y mujeres se les encuentra en plazas centrales o deambulando por las calles, ofreciendo sus productos: hamacas individuales, matrimoniales o *extra-grandes*, elaboradas con hilo de algodón o nylon.

En Juchitán se hallan barrios que han hecho del tejido de la hamaca su actividad para la subsistencia: familias que comenzaron hace treinta años y que debido al desarrollo turístico en la región de los Valles Centrales y de las costas de Oaxaca han visto acrecentar su actividad. La historia de la familia Carrasco Toledo, padre, madre y cinco hijos (cuatro mujeres y un hombre), ilustra el proceso de aprendizaje por el que pasaron sus integrantes, la división de trabajo que generó al interior del ámbito familiar, así como la búsqueda de nichos de venta:

A mí mis padres me enseñaron a hacer hamacas, después me casé y yo enseñé el trabajo a mi esposo. Él dijo: "la gana mensual no nos alcanza"; después platicamos entre él y yo y dijimos: "¿Por qué no vamos a hacer hamacas?". Yo salgo a vender o si no mi mamá lo lleva a Oaxaca y lo vende viene y nos paga. Y así fue como empezamos a tejer. A mis hijas les voy enseñando también para que aprendan hacer, van a la escuela y de regreso se ponen a hacer (Eneida Carrasco, tejedora).

Eneida Carrasco, transmitió a su familia la experiencia que aprendió desde niña, de sus padres y abuela:

Desde que nos casamos ya hacía yo hamacas; desde que estoy con mis padres ya sabía hacer hamacas. Iba a la escuela y también hacía hamaquitas de bebé. Ya fuera en la mañana o en la tarde a la escuela, pero de todos modos tenía que hacer mis dos hamaquitas diarias. Después iba al mercado a seguir a mi mamá a vender hamacas. Más adelante me dijo mi abuelita: "¿Por qué no vamos a Acayucan, Veracruz a vender hamacas?". Yo le digo, pero no sé muy bien hablar el español. "Con lo que tú sabes —dice— ahí ya vas hablar". Bueno, le dije y me llevó a Acayucan. Ahí no vendí ni una hamaca pero ella sí vendió. Me dijo: "Pero no te preocupes, yo soy tu abuelita y aquí vamos a comer y regresamos otra vez. Ahora vamos para la casa". Guardamos las cosas con una tía que nos dio posada. Volvimos a Acayucan. Entonces, la otra vez pues ya agarré la onda de andar ofreciendo hamacas, acabé mi costalito de hamacas. Ahora sí, le dije, para la próxima me puedo ir sola, ya voy abriendo los ojos, ya sé hablar otro poquito de español y ya estoy agarrando valor para salir fuera.

El tipo de material utilizado por esta familia para la elaboración de las hamacas era el algodón de fábrica y la hilaza mercerizada. Años más tarde incorporaron el hilo de nylon de cáñamo proveniente de Mérida, Yucatán y de la ciudad de México. Para la elaboración de una hamaca que da cabida a dos personas, ocupan más de un kilo de hilo dividido en cinco madejas. Invierten \$50 pesos y ofrecen precios de mayoreo entre 150 y 125 pesos. La cuota por personas es de dos hamacas diarias y comienzan a trabajar desde las cinco de la mañana:

De cuatro madejas tiene que salir una hamaca; dos tienen que enredar en el bastidor y dos tenemos que echar en la aguja. Ahora, si vamos hacer de muchos colores, tenemos que contar los cuatro colores: rojo, amarillo, verde y blanco. Ya nosotros tenemos que sacar la idea de cómo vamos a combinar los colores. Si el cliente quiere un solo color pues ya sabemos que es un solo color, pero si nosotros queremos hacer de muchos colores ya nosotros combinamos los colores (Victoria Toledo, mayo, 2001).

Antes de comenzar a tejer la hamaca, el hilo recibe un tratamiento especial que permite su manejo y se tiñe con los colores preferidos por los clientes:

El hilo lo compramos en Oaxaca y llega en a la medida de una hilera, o si lo compramos en madejas, llega en blanco. Después nosotros lo almidonamos; de ahí se seca, se cuece en un palo de otate, se deja ahí que se seque bien de dos a tres días. Que seque bien para que no se rompa el hilo, porque si no, se hecha a perder. Cuando ya se secó, lo enredo en una devanadera que así le llamamos aquí en Juchitán. Pongo cuatro madejas en una devanadera de ahí lo junto y lo enrolló en otra devanadera y así tengo que llenar cuatro devanaderas juntas. Más adelante lo tuerto, pero otra persona tiene que ayudarme. Esa persona tiene que caminar de unos 20 metros y yo tengo que estar ahí con el aparato o torno, esto es la parte de una bicicleta, la rueda de una bicicleta. Yo tengo que estar ahí pendiente y esa persona tiene que caminar. Cuando llega al palo que está a 20 metros de distancia, tengo que cortar y amarrarlo bien. Después de eso tengo que darle la primera vuelta y cuando se la di, lo corto, lo amarro, y tengo que meter ahí un palo que está junto al torno. Tengo que hacer las cuatro devanaderas para que me salgan de 10 a 12 madejas. Debo terminar 10 madejas diarias, de ahí vuelvo a llenar otras cuatro devanaderas para el día siguiente, pero tengo que madurar, empiezo de cuatro a diez de la mañana, así cuando llega la semana ya tengo hasta 70 madejas, cuando ya tengo las 70 madejas y es domingo, pues lo tiño. Ya el lunes a trabajar, así es el trabajo de las hamacas (María Luisa Toledo, Juchitán, mayo, 2001).

A esta familia la experiencia de mercadeo regional le permitió pasar de Acayucan Veracruz, a la ciudad de Oaxaca; más adelante, a principios de la década de los noventa viajó a la costa en Puerto Escondido y Puerto Ángel, y es precisamente en esta zona costera en donde los clientes le sugieren cambios:

Victoria fue la que se quebró la cabeza; un señor de Suiza me trajo el modelo de Colombia, porque esa hamaca es colombiana. "Señora —me dijo—, yo sé que usted la puede hacer. Porque yo sé que ustedes tienen esa idea —dijo—: si lo sacas, me haces 20". Yo le dije: dame el muestrario y lo llevé a mi casa. Luego me vine y le dije a Victoria: Victoria traje este modelo ¿lo podemos hacer? "A ver mamá —me dijo—, vamos a probar". Intentamos y aquí está. Quien lo hizo fue mi hija Victoria, por eso la hamaca se llama Victoria. "Ya que lograste sacarla —me dijo el gringo— hazme 20 para llevar, pero no las vayas a vender a otra persona porque estas son mis hamacas". "Ah no", le dije, "pero completando tu pedido yo puedo hacer más y venderlas". Fue así que empezamos a hacer ese modelo (Eneida Carrasco, Juchitán, mayo, 2001).

A este aprendizaje, la familia Carrasco Toledo ha ido incorporando otros préstamos, como la hamaca cama y la hamaca silla. Modelos que obtuvie-

ron de la observación de distintas variedades en la ciudad de México. La calidad que imprimen a sus trabajos les ha valido un reconocimiento que va más allá de la región del Istmo. En la Costa, cada temporada vacacional, los clientes extranjeros que demandan buena calidad en hamacas son enviados al cuarto que renta la señora Eneida. Así cada vez recurre menos a la venta ambulante para ofrecer su mercancía, como cuando era niña y se trasladaba al mercado de abastos y a Mitla, para ofrecerlas a los turistas.

La familia Carrasco Toledo no conoce de ferias artesanales ni de los concursos de las instituciones promotoras de artesanías. La ruta de comercio que han seguido les ha permitido salir de la zona turística de los Valles Centrales, Mitla y mercado de abastos, llegando al mercado de la ciudadela en el Distrito Federal. En este caso la comercialización ha estado a cargo de la jefa de familia y las innovaciones las ha incorporado una de sus hijas mayores. Han sabido imprimir a su trabajo una lograda combinación que renuevan con calidad, y que les permite vender durante todo el año en diversos sitios.

La labor de hilado, teñido, entramado y tejido no se podría concebir sin la división de trabajo que los siete miembros de la familia han desarrollado al interior. Algunas prefieren continuar con el tejido tradicional de las hamacas, algunas mujeres se han quedado además a cargo de las responsabilidades domésticas.

Natividad Amador: entre la artesanía y el arte

Natividad Amador es una joven artista juchiteca que después de estudiar Artes Plásticas en la escuela de Bellas Artes de la Universidad Autónoma "Benito Juárez" de Oaxaca, ha desarrollado un trabajo artístico muy especial que la distingue de sus colegas, tanto por el tipo de imágenes que crea como por utilizar en sus obras la técnica de bordado textil tradicional de su región.

Natividad Amador es en el arte textil istmeño lo que Carlomagno es al del barro en San Bartolo Coyotepec. Diferentes materiales, la misma cultura de donde abreviar y una gran creatividad para imprimir un sello propio y llevar al arte popular a otro plano de producción y reconocimiento.

Natividad Amador comenta que en 1985 salió de su natal Juchitán, donde se sentía encerrada y limitada. Durante los cuatro años que estudió en la escuela de Bellas Artes aprendió pintura, cerámica, anatomía y escultura,

con maestros como Octavio Hernández y Salvador Melo. Recuerda que entonces no tenía un estilo definido, que logró cuando regresó a Juchitán: "Después de estar cuatro años en Bellas Artes regresé a Juchitán y... empecé a caminar por las calles y las casas y descubrí que tenía algo maravilloso. Empecé a caminar y a platicar con las personas, ya con otra visión, y encontré muchísimas cosas que me podrían servir".

Natividad redescubre el mundo al que regresa:

Empecé a ver a las tejedoras y me impresionó, porque trabajaban el contraste en el bordado sin ir a Bellas Artes... entonces vi que hacían maravillas con el color. Bueno, todas trabajaban flores, todas trabajan hojas y no había otra cosa. Entonces yo dije: pues me voy a meter, voy a aprender la técnica y voy hacer otras cosas.

Natividad comienza con sus vecinas en la séptima sección de Juchitán, un barrio de pescadores y campesinos, bordadoras que además comercian el pescado y hacen totopos, donde predomina el uso de la lengua zapoteca. Un barrio que padece el alcoholismo y la existencia de *bandas* juveniles, barrio duro donde las tejedoras hacen maravillas.

El aprendizaje de la técnica no se le dificulta, habla zapoteco, es del barrio y sus vecinas no tienen inconveniente en ampliar su aprendizaje. "Trabajo con una tela que se llama enredo tejido de algodón que se ponen las mujeres que les llamamos 'marañas'. Nada más hay dos colores, uno color violeta y otro color rojo hechos en telar de cintura; sobre esa tela trabajo".

Con bastidores e hilos que utilizan las tejedoras, Natividad comenzó a pintar sobre la tela desde 1989, no los camarones, mujeres y pescados que pintaba en Bellas Artes, sino máscaras tipo carnaval de Venecia, antifaces, arlequines, aves en vuelo, ojos envueltos en resplandor, figuras geométricas, rombos, triángulos; juega con colores y matices, y como sus vecinas borda y reborda con hilo de un mismo color hasta lograr tonalidades muy peculiares. "Bueno, ahí le fui integrando otros elementos. Otros colores que no trabajan por aquí. Porque aquí los colores son muy vivos. Entonces yo soy más de azules, de tonos ocres. Entonces le fui agregando otros colores, otras imágenes así".

Aunque sus vecinas no copiaron las imágenes de Natividad, el aprendizaje mutuo no se hizo esperar:

Yo empecé a jugar con otras cosas y de repente una de ellas me dice: "Este hilo, ¿dónde lo conseguiste?" y era un solo hilo, y se ve muy bonito. Por ejemplo, un azul con el que empecé jugando a hacer los volúmenes. Entonces una de ellas me dice: "¿En dónde conseguiste este hilo de dos colores?". Le digo: no, es uno solo. Bueno, la gente que trabaja el bordado o el tejido rellena las flores con distintos colores de hilo, pero como no se atreve a jugar pues no descubre que se puede hacer maravillas con el hilo. Sí, es muy padre el tejido.

Natividad juega a pintar bordando en la tela, porque no bosqueja en papel, imagina y va dibujando con la aguja y el hilo, sobre el bastidor. Con su madre y sus vecinas comparten el cuidado, atención y educación de su hija que el año 2000 tenía un año de edad, mientras espera que alguna de sus obras sean vendidas por las galerías de arte en Oaxaca o en ciudades como San Francisco o Nueva York.

Comparte con sus vecinas la esperanza de que algún día las artesanas y el arte textil sean valorados. Tal vez a Natividad le afectan los problemas de manera distinta respecto de aquellas mujeres que se debaten entre los labores domésticos, la crianza de los hijos, el trabajo artesanal y su comercialización, imbuídas en una problemática de compra venta artesanal compleja, que las rebasa. Sin embargo, todas estas mujeres comparten una misma cultura y tenacidad en sus proyectos.

Conclusión

En Oaxaca un gran número de personas se ocupa en la producción de textiles, especialmente las mujeres. En varias regiones del estado la elaboración de tejidos de algodón, lana y seda, así como bordados con hilos de colores naturales o sintéticos, en telares mecánicos, de cintura y bastidores es toda una especialidad. En algunas regiones del estado existen comunidades en las que la producción de prendas obedece básicamente a la satisfacción de mercados internos microregionales, donde circulan además de enseres para la cocina o el trabajo agrícola: cobijas, servilletas y cotones, rebazos, huipiles, refajos, enaguas, entre otras prendas que las mujeres compran para uso diario o ceremonial.

En este capítulo se ha documentado la manera en que una parte de esa producción, procedente de distintas tradiciones culturales, se ha transfor-

mado en artesanías. Hemos presentado los testimonios de los principales protagonistas y del tránsito que una prenda realiza entre su destino original, de vestido regional a objeto de ornato o prenda de vestir estilizada de corte "étnico". En este proceso intervienen distintos sujetos, de lo que dan cuenta las propuestas que se observan en galerías, boutiques o ferias artesanales, donde se ofertan prendas tanto para satisfacer un mercado "exclusivo" como para atraer numerosos turistas que llegan a la ciudad de Oaxaca año con año.

Los cambios que dichos actores han provocado en el trabajo realizado por artesanas y artesanos son visibles y han sido pauta para que se generen nuevas formas de organización entre las artesanas, quienes buscan apoyo para su producción, comercialización, promoción y venta. Hemos documentado también la manera en la que la producción textil ha sido pensada desde las instituciones gubernamentales como una forma de solucionar los problemas de empleo y mejorar las condiciones de vida en las comunidades. Es así que varias instituciones del gobierno estatal o federal han intervenido en la organización de las mujeres y con ello promovido nuevos estilos y gustos estéticos. Lo cierto es que en esta situación diversos grupos de artesanas de textiles se han relacionado tanto con instituciones públicas como con comerciantes, buscando formas de incrementar sus ingresos familiares al tiempo que intercambian y cambian una parte de su cultura comunitaria.

Conclusiones

A lo largo de este trabajo se ha documentado la manera en la que distintos actores intervienen para hacer posible que ciertos objetos elaborados en forma manual puedan ser identificados como artesanías, es decir mercancías que tienen un valor de uso de carácter preferentemente ornamental y para consumo de turistas y compradores externos al ámbito en el que se producen. Así ha sido posible percibir el dinamismo y la complejidad que existe en las relaciones que establecen los productores de artesanías con varios otros grupos sociales, necesarios para realizar la venta y distribución de sus mercancías. En tal interacción se producen intercambios de ideas, valores, y significados que influyen en el resultado final de los objetos llamados artesanías. Los pormenores de estos intercambios han sido ilustrados con las experiencias de varios artesanos, cuyas vivencias nos permitieron trazar derroteros generales. Como se ha podido apreciar, el trabajo de los artesanos está inscrito generalmente en las comunidades campesinas donde una buena proporción de sus habitantes se dedican a la actividad artesanal.

Con las múltiples historias abordadas a lo largo del texto, hemos querido mostrar los diversos esfuerzos individuales y familiares que artesanas y artesanos realizan para buscar un lugar en el mercado de objetos destinados al consumo suntuuario. Varios de los objetos que se incluyen entre las artesanías fueron originalmente para uso utilitario. Lo anterior se ha documentado en los casos de los tapetes de lana de Teotitlán y la alfarería de San Bartolo Coyotepec y Santa María Atzompa. El proceso de creación de estos productos no tiene un origen definido, sin embargo podemos identificar *grosso modo* las fechas más sobresalientes. La segunda mitad del siglo xx es el periodo en el cual comienzan a manifestarse estas modificaciones por la introducción de materias primas provenientes de unidades de producción de corte netamente capitalista; es decir, de objetos industriales en el mercado local que desplazan a los objetos artesanales: ollas de peltre y

aluminio desplazan la cerámica y el barro; los cobijas y sarapes de fibras sintéticas desplazan a los sarapes de lana; con la introducción de la electricidad el uso de los focos a sustituye las lámparas de aceite y petróleo, los candeleros y velas se hacen inoperantes y hoy sólo se elaboran con propósitos decorativos o rituales. En esta transformación ha sido muy importante la construcción de nuevas vías de comunicación. Un ejemplo clásico es la apertura de la carretera Panamericana en 1940; habrá que esperar para conocer los resultados y poder analizar ahora los efectos de la construcción de la nueva carretera que se puso en funcionamiento en 1994, que acorta mucho más la distancia entre las localidades artesanales y los lugares de origen de los consumidores.

La integración de la producción artesanal a un mercado amplio plantea a los productores una paradoja, pues a la vez que es parte de su fortaleza, también es posible que, bajo ciertas circunstancias, se convierta en debilidad. En términos geográficos, los efectos de acontecimientos lejanos tienen repercusiones inmediatas en las localidades productoras. Los artesanos han identificado claramente dos etapas en las que el descenso de sus ventas ha sido considerable: la Guerra del Golfo Pérsico en 1991 y el ataque a las torres gemelas en Estados Unidos el 11 de septiembre de 2001, momentos que les han permitido medir la dependencia del mercado de las artesanías del consumidor norteamericano. Acontecimientos que, como lo muestra García Canclini, también han influido en las manifestaciones estéticas de los artesanos (2002: 45). Los cambios están unidos a las modificaciones en los patrones de consumo de los turistas, especialmente de los países europeos y de Estados Unidos.

A pesar de lo anterior, lo significativo es la forma en la que los artesanos de algunas ramas consiguen adaptarse a las nuevas circunstancias, ya sea modificando su producto o cambiando el propósito de su trabajo, como por ejemplo de objetos utilitarios a ornamentales; lo que sucede especialmente en la alfarería y en el tejido de tapetes, convertidos ahora prácticamente en productos ornamentales. En otros casos, los artesanos han cambiado los diseños o inventado nuevos usos: la elaboración de alhajeros y lámparas entre los alfareros de Atzompa, o entre los tejedores de Teotitlán, de servilleteros, bolsas de mano, cinturones y portafolios.

El intercambio comercial, la introducción de objetos industrializados y la mejoría de las comunicaciones son factores que ayudan a explicar el por qué de la proyección y transformación de la artesanía oaxaqueña, aunque también es importante considerar la injerencia de las dependencias guber-

namentales. En esta relación, aunque desigual, es notoria la influencia que los distintos programas gubernamentales tanto estatales como federales, pero sería inocuo presentar de manera abstracta tal influencia sin tener en cuenta a individuos concretos que formando parte de las instituciones gubernamentales han podido desempeñar un prominente papel como promotores de la producción y distribución de las artesanías. Un ejemplo es el que sucedió en la administración del presidente Echeverría, en el que su esposa, la señora María Esther Zuno, tuvo un papel destacado en la difusión y promoción de las artesanías. En Oaxaca el ejemplo más inmediato lo tuvimos durante la administración del gobernador Diódoro Carrasco, cuando desde diversas dependencias —entre ellas el DIF estatal, con Clara Sherer Castillo al frente— promovió la producción artesanal al tiempo que se impactaban los diseños y la selección de materia prima y otros materiales, lo que modificó de manera substancial las propuestas vernáculas.

Hemos planteado que los objetos utilitarios que se transformaron en artesanías pasaron por un proceso en el que dejaron de fabricarse exclusivamente para uso cotidiano en las comunidades y empezaron a elaborarse para un público distinto, especialmente para turistas. A consecuencia de dicha intervención, una gran variedad de productos se dirige ahora a mercados segmentados, ubicados de acuerdo a la calidad y diseño de los productos, proceso que ha sido favorecido por el aumento de la demanda del turismo en las últimas dos décadas. Igualmente hemos explicado las vicisitudes que tienen que afrontar mujeres y hombres que se dedican a la elaboración de artesanías y los problemas que enfrentan en los terrenos de su producción, comercialización y promoción.

Una parte destacada de esta transición comenzó a fines de los años ochenta y ha seguido de acuerdo a las coyunturas económicas y políticas públicas gubernamentales dirigidas a promover la producción de artesanías. Partiendo de la experiencia que han tenido algunos grupos de mujeres en la producción de textiles, se han presentado historias que nos hablan de la intervención del gobierno, de particulares y de académicos, diseñadores y artistas en este proceso.

Al documentar las modificaciones que está sufriendo la producción artesanal, fue posible detectar las nuevas formas de organización del trabajo, entre ellas la maquila, fenómeno de reciente aparición que se da entre aquellas artesanías que mayor éxito comercial han alcanzado; tal es el caso de los tapetes de Teotitlán del Valle, del tallado de figuras de madera en Arrazola y Tilcayate o las figuras de barro de San Bartolo Coyotepec. En el caso

de los tapetes, y en el de las figuras de madera, hay pueblos que tienen la ventaja de que sus artículos son originales, únicos, auténticos, por ejemplo, se identifican con facilidad los tapetes de Teotitlán o el tallado de madera de Arrazola, Tilcayete y la Unión Tejalapam. Sin embargo, pocos saben, salvo los directamente involucrados o los investigadores de estos temas, que la gran mayoría de los habitantes adultos de Santa Ana del Valle están también dedicados a la elaboración de tapetes, o que los viernes de cada semana, cuando tiene lugar el mercado regional de Ocotlán, decenas de personas de Taviche llegan a Tilcayete a ofrecer figuras de madera inconclusas. O bien que parte del acabado de las figuras de barro de San Bartolo lo realizan los recién llegados que habitan en las colonias populares establecidas en este municipio.

Por otra parte, el incremento sostenido de la demanda de estos productos está propiciando un proceso de acumulación que a su vez está dando lugar a una más pronunciada diferenciación social, tanto al interior de la localidad artesana matriz como en aquellas donde se contratan los trabajadores, tal como observamos en Teotitlán, donde han surgido talleres que emplean a varios tejedores, promoviendo una diferenciación interna. Si antes Teotitlán contaba con una población relativamente homogénea en términos socioeconómicos, ahora la mayoría de los tejedores se han convertido en empleados asalariados de artesanos prósperos que lograron impactar un mercado nacional y extranjero con versiones de tapetes de mejor calidad y más sofisticados. Situación que se repite en Arrazola y Tilcayete donde los artesanos se están dedicando más bien al pulido y decorado de piezas rústicas que son esculpidas realmente por los artesanos de San Pedro Taviche. Igualmente ocurre con los productos tejidos a mano por las mujeres de San Juan del Río que producen insumos que utilizan los artesanos de Mitla para la elaboración de la ropa llamada *típica*.

La demanda está modificando las relaciones en la organización para la producción de artesanía y algunas veces la organización social de la comunidad y de comunidades involucradas. Las necesidades del mercado obligan a los artesanos que producen para un número mayor de consumidores a establecer relaciones que antes se acomodaban a las prácticas comunitarias y que actualmente tienen que ser trastocadas o modificadas para poder hacer frente a la nueva realidad que les impone un mercado en donde la competencia es mayor.

Los artesanos se han diferenciado de manera pronunciada; algunos son asalariados cuyos trabajos permanecen en el anonimato y otros son auto-

res que están dando la pelea por encontrar un espacio propio en el mundo de los creadores. Entre los primeros, la mayoría recibe una proporción mínima de la riqueza que se produce en este sector; los otros, los que han tenido éxito, son una minoría que ha conseguido niveles de vida más elevados y son también quienes están elaborando concepciones propias respecto al trabajo artesanal.

A través de distintas experiencias mostramos cómo los compradores y vendedores de productos artesanales han ejercido su influencia ayudando a modificar las percepciones de los propios productores. Han sido precisamente estos últimos quienes ahora en la promoción para la venta de figuras talladas de madera o de textiles, en las etiquetas y folletos, resaltan el valor "tradicional" como una virtud intrínseca de los objetos que elaboran. Así, aunque la producción de figuras talladas de madera en Arrazola y Tilcayete, por ejemplo, tenga una historia reciente, en los folletos que utilizan para su promoción exponen que se trata de una tradición centenaria de los zapotecos. En ambos casos los habitantes de estas localidades no se identifican como indígenas ya que todos ellos son hablantes monolingües de español. Sin embargo ahora las representaciones de la zona arqueológica de Monte Albán sirven para asociarlos con una tradición. Si bien es verdad que la talla de madera en estos pueblos es más antigua que los actuales objetos comúnmente conocidos como alebrijes, también es cierto que los antecedentes más remotos de esta práctica no rebasan el medio siglo y no necesariamente forman parte de una práctica colectiva, sino de una iniciativa individual, pero que el éxito y una demanda generalizada produjeron una nueva tradición que poco a poco se construye discursivamente como parte inherente a la localidad. Esto sucede también con aquellos objetos con mayor tradición como es el caso de los tapetes tejidos en Teotitlán o los objetos de barro de Atzompa o Coyotepec o las telas que fabrican en sus telares las mujeres huaves o mixtecas.

A estas modificaciones se suman otras en las concepciones del mundo, en la organización social y en la cultura en general, por ejemplo en San Martín Tilcayete, donde se ha alterado algunas prácticas comunitarias como el tequio; o bien el aprendizaje del inglés por parte de los artesanos de Teotitlán, Santa Ana, Arrazola y Tilcayete para poder vender sus tapetes o alebrijes. Estas manifestaciones nos indican cambios en las concepciones del mundo de quienes se ven envueltos en estas relaciones y que bien podrían estar dando lugar a nuevas hibridaciones que en el futuro constituirán otras tantas tradiciones.

También se ha expuesto experiencias que son resultado de las demandas de las organizaciones de productores, y documentado la manera en la que los integrantes de estas asociaciones interactúan con los responsables de las instituciones gubernamentales, hasta ahora las principales proveedoras de apoyo económico y social para los productores de artesanías. Tal como sucede con las artesanas y artesanos que acuden a ferias, concursos y exposiciones, aceptando la modalidad que se les ofrezca, aunque muy poco o nada hayan tenido que ver en su planeación y ejecución.

Hemos dado testimonio de la significativa intervención que han tenido los especialistas en el arte textil, académicos o conocedores de alta costura, sin la cual no podríamos entender cómo se han ido estilizando los productos que producen ahora grupos de mujeres indígenas de Oaxaca.

En este recorrido se ha descrito también la intervención que han tenido especialistas en cerámica, el tallado de madera, especialmente desde la academia. Intervención sin la cual no podríamos entender la transformación de los productos que ahora elaboran varios grupos de artesanos que anteriormente confeccionaban productos utilitarios para consumo local o regional. En la mayor parte de los casos aquí reseñados se ha demostrado una desigual participación por parte de dichos actores, resultado de su interés por los productos y por su posible proyección personal en el mercado turístico o del arte. Siendo así como las artesanías se han ido construyendo o transformando bajo la influencia de distintos artistas o académicos, principalmente en función del gusto de los consumidores de ámbitos urbanos.

Desde el inicio de este libro se ha apuntado que los cambios son también generados por quienes producen estos objetos cuando son ellos quienes los usan: cómo es que ellos y ellas integran a los textiles, las figuras de barro o de madera, nuevos diseños, colores y otros materiales que las hacen más atractivas a su grupo social; o bien cómo entre ellas se solidarizan, se apoyan y se hacen préstamos de diseños al tiempo que comparten y multiplican sus destrezas. En la división del trabajo se reconocen virtudes y se instrumenta un sistema de capacitación interna; se delegan tareas: hay quienes se encargan de salir de la comunidad y comercializar los productos, por ejemplo las mujeres viudas y solteras mayores, mientras que otras se ocupan de la producción en las comunidades.

También se ha expuesto experiencias que son el resultado de las demandas de organizaciones indígenas. En ellas vemos que aun cuando las instancias de gobierno reclaman para sí el reconocimiento de ser las principales promotoras de la producción artesanal, lo que en realidad sucede

es que las artesanas tienen que aprovechar y potenciar esa asistencia para paliar las desventajosas condiciones en las que comercializan sus productos.

Asistimos también a otros cambios debidos a influencias de académicos y escritores, sector que también interactúa con los artesanos. Se trata de aquellas personas que a través de sus artículos y libros difunden las actividades de los artesanos y las características de sus productos y dan contenido a los reclamos de singularidad que los artesanos demandan para sus productos. Ya sea en Tilcajete, Arrazola o Tejalapam, o bien en Ocotlán con las hermanas Aguilar, las hermanas Enedina y Angélica Vásquez de Atzompa, o con don José de Luna de Huazolotitlán, los artesanos usan los escritos sobre su actividad para promocionar sus artesanías; muchos otros copian las figuras que aparecen en los textos, especialmente aquellos que se muestran en las portadas con la intención de encontrar mejores mercados. En algunos casos han obtenido publicidad personalizada que a la vez promueve nuevas prácticas entre el resto de los artesanos. En las visitas que realizamos observamos que algunos artesanos toman fotografías de sus trabajos y algunos tienen su propia carpeta o portafolio, un *dossier* o muestrario para los clientes. En Atzompa, la familia de doña Teodora Blanco guarda con celo el libro de la colección Rockefeller. La historia escrita por Chibnik (2003) para los artesanos de Arrazola y Tilcajete se repite en San Bartolo Coyotepec con los ceramistas de barro negro, en Ocotlán con la familia Aguilar, en Teotitlán con los tejedores, y así en otros sitios y con otros artesanos. El papel de los escritores, académicos, fotógrafos y artistas que publican ya sea en revistas especializadas o en reportajes en los diarios sobre los artesanos, contribuyen tanto en la promoción de los diseños como en la formación del gusto de los consumidores.

Uno de los efectos más inmediatos del cambio en la orientación del consumo de las piezas tradicionales fue la aparición de firmas. Los artesanos más destacados contribuyeron a crear nuevas especializaciones, nuevas alternativas en las formas, nuevas concepciones estéticas y nuevas producciones que revitalizaron el comercio local y con el exterior. Algunos artesanos se ven a sí mismos como artesanos creadores y refuerzan esta afirmación con su signatura en las piezas producto de su creación. En este proceso juegan un papel importante los concursos. Ciertamente, concursos y certámenes promueven la creación de nuevos diseños; fomentan las innovaciones en los acabados y comercialmente sirven para adecuar las piezas que se producen a los gustos de los consumidores. Sirven también para identi-

ficar los cambiantes gustos de los clientes de los mercados establecidos, así como para estimular la creación constante de los artesanos.

Las transformaciones que sufren las artesanías forman parte de los cambios que sugieren los mismos compradores, que en ocasiones son también personajes que provienen de instituciones oficiales. Son ellos los que también han ayudado a moldear criterios como el de que las artesanías tienen que ser hechas con productos naturales, siendo así como se exige o sugiere a los artesanos que empleen materias primas silvestres. Los cambios observados, como se mencionó a lo largo del texto, se dan en la organización del trabajo, en las materias primas, en los estilos de los diseños. Pero estas modificaciones tienen ciclos y lo que en un momento deja de ser atractivo puede resurgir más tarde como un diseño "original" o tradicional. Así, en Teotitlán los tapetes que antes fueron hechos en dos partes porque los telares no eran lo suficientemente grandes para elaborar el tapete en una sola pieza, son ahora considerados las piezas tradicionales y en algunos casos codiciados por coleccionistas. Lo mismo sucede con los diseños, en la costa donde los mascareros están tratando de que sus trabajos luzcan como si fueran antiguos porque así son mejor apreciados y adquieren más valor. Ahora los especialistas comienzan a recomendar la compra de objetos que no han sido utilizados y certifican su autenticidad en la misma manera de los que sí lo han sido. De esta manera vemos que una buena cantidad de los diseños cambiados hace tiempo, ahora son recuperados. Aun en el caso de los talladores de madera cuyas prácticas son recientes, se habla de "recuperar" los diseños tradicionales.

La intervención de distintas dependencias gubernamentales, instituciones académicas, así como comerciantes, diseñadoras de modas, artistas, curadores y coleccionistas, permite entender el proceso de constante innovación que han tenido las artesanías. Esta intervención también ha marcado su impronta en los discursos de los productores, quienes ahora adjudican a sus prendas valores de autenticidad, rescate, uso de tintes naturales y de motivos ancestrales de su cultura.

En síntesis, este trabajo en su conjunto ha tratado de documentar la forma en la que artesanos y artesanías integran en sus productos nuevas visiones en los diseños, colores o motivos que producen un efecto estético en quienes los consumen. En esta descripción hemos visto cómo se comparten, se reproducen y se copian los nuevos diseños en procesos complicados que van más allá de los productores. Aquí pudimos dar cuenta de las variadas formas en las que se multiplican destrezas, pero también se deprecia

el valor de la producción artesanal por la forma en que dicha producción está inmersa en el mercado global de mercancías. Situación que explica la aparición de una división del trabajo en la que —aunque se reconocen las habilidades individuales— se reproduce o crea un sistema de estratificación, un sistema de explotación plenamente capitalista que, además de transformar formas tradicionales de organización de la producción, da lugar a nuevas organizaciones comunitarias.

Los productores de artesanías, tradicionales o recientes, son personas creativas, en su mayoría mujeres, que además de resolver en sus precarias condiciones sus necesidades cotidianas más inmediatas, crean condiciones para generar nuevas fuentes de trabajo. ¿Qué se requiere entonces para que se reconozca el gran valor cultural que depositan en sus trabajos, de tal forma que su trabajo sea retribuido justamente? Es imperativo señalar que la actual situación de los artesanos es contradictoria; por un lado escuchamos un discurso oficial que se vanagloria de la riqueza artesanal y su recuperación técnica, mientras que por otro los artesanos se encuentran insertos en un mercado global pero constreñido. Situación que además de estancar su actividad los devuelve a relaciones de explotación que parecían haberse superado: la venta a consignación y el ambulante. Tal parece que ni las políticas públicas ni la labor de los académicos, como tampoco la de los líderes de los movimientos indígenas, han estado a la altura de las necesidades de las artesanías y los artesanos, especialmente de las mujeres que se dedican a la elaboración de textiles. Los discursos, investigaciones y fotografías hablan de la gran calidad, de la magnificencia y excelencia de las prendas elaboradas por manos indígenas, campesinas, rurales y suburbanas; sin embargo, los artículos no logran alcanzar el mismo estatus en el mercado que los discursos que los felicitan y festejan.

Bibliografía

- Acuña, René (ed.) (1984), *Relaciones geográficas del siglo xvi, Antequera*, vols. I y II, México, Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Antropológicas.
- Alonso Criollo, Armando (1996), *Cambio y continuidad cultural en una comunidad de los Valles Centrales de Oaxaca*, tesis de maestría presentada al Programa de Maestría en Sociología con Atención al Desarrollo Regional del Instituto de Investigaciones Sociológicas de la Universidad Autónoma Benito Juárez de Oaxaca, México.
- Aguirre Pérez, Irma Guadalupe (2001), "El Trabajo artesanal de las mujeres amuzgas desde una perspectiva de género. El caso de la cooperativa 'la Flor de Xochistlahuaca'", en Paloma Bonfil y Blanca Suárez, *De la tradición al mercado. Microempresas de mujeres artesanas*, México, Grupo Interdisciplinario sobre Mujer, Trabajo y Pobreza, A.C.
- Aranda Bezaury, Josefina (1997), "Políticas públicas y mujeres campesinas en México", en *Mujeres y relaciones de género en la antropología latinoamericana*, México, Colmex.
- Arqueología Mexicana (1996), *Indumentaria prehispánica*, México, Conaculta.
- Artes de México (1996), *Textiles de Oaxaca*, México, Conaculta, núm. 35, Austin, University of Texas Press.
- Ávila, Alejandro de (1996), "Tejidos que cuidan el alma", en *Artes de México*, núm. 35.
- Barabas, Alicia (1997), "Arte para nosotros y arte para los otros", en Alicia M. Barabas y Miguel Bartolomé (eds.), *Historia del arte en Oaxaca*, Arte Contemporáneo, vol. III, México, Gobierno del Estado de Oaxaca.
- Barbash, Shepard (1993), *Oaxacan Wood Carvings: The Magic in the Trees*, San Francisco, Chronicle Books.
- Beltrán Casanova, Emma (1993), "Arte popular", en *Oaxaca: población y futuro*, Consejo Estatal de Población de Oaxaca, año IV, núm. 15, julio-diciembre de 1993.

- Bustamante, Carlos Maria (1963), *Memoria estadística Oaxaca*, México, Secretaría del Patrimonio Nacional.
- Camacho, Pablo (s/f), "Fortalecimiento de las organizaciones para la producción artesanal", en *Etnias*, núm. 2, publicación del Centro de las Culturas Oaxaqueñas.
- Chance, John (1982), *Razas y clases de la Oaxaca colonial*, México, Instituto Nacional Indigenista.
- _____ y William B. Tylor (1987), "Cofradías y cargos: una perspectiva histórica de la jerarquía cívico-religiosa mesoamericana", en *Antropología* (suplemento), Boletín Oficial del Instituto Nacional de Antropología e Historia, Nueva época, núm. 14, mayo-junio.
- Chibnik, Michael (1996), "Labor Organization in Oaxacan Wood Carving Workshops." Ponencia presentada en la sesión "Artesanos in Latin America: Global Markets and Local Social Relations" de la Asociación Americana de Antropología. San Francisco California, 23 de Noviembre de 1996.
- _____ (1997a), "Popular Journalism and Artistic Styles in Two Oaxacan Wood Carving Communities", ponencia presentada en la sesión "Latin american Futures: Local-level Economics and Politics" de la Asociación Americana de Antropología, Washington, 23 de noviembre.
- _____ (1997b), "Las figuras de madera de Oaxaca", en *Huaxyáac*, Revista de Educación 4(12): 4-6.
- _____ (1999), "Wood Carvers: Global Markets and Local Work Organization", en Martha Rees y Josephine Smart. (eds.), *Globalization and Regionalization. Monographs in Economic Anthropology*, núm. 17, Washington, University Press of America of America.
- _____ (2003), *Crafting Tradition. The Making and Marketing of Oaxacan Wood Carvings*, Austin, University of Texas Press.
- Clements, Hellen (1990), "La historia de una comunidad artesana. Santo Tomás Jalieza", en María de los Ángeles Romero Frizzi, *Lecturas Históricas del Estado de Oaxaca, 1877-1930*, México, Instituto Nacional de Antropología e Historia-Gobierno del Estado de Oaxaca.
- Cohen, Jeffrey H. (1998), "Craft Production and the Challenge of the Global Market: An Artisans' Cooperative in Oaxaca, Mexico", en *Human Organization* 57(1): 74-82.
- _____ (2001), "Transnational Migration in Rural Oaxaca, Mexico: Dependency, Development, and the Household", *American Anthropologist* 103(4): 954-967.

- Cohen, Jeffrey H. (2000), "Textile Production in Rural, Oaxaca, Mexico. The Complexities of the Global Market for Handmade Crafts", en Kimberly M. Grimes y Lynne Milgram (eds.), *Artisans and Cooperatives. Developing Alternative Trade for Global Economy*, Tucson, The University of Arizona Press.
- _____ (1999), *Cooperation and Community: Economy and Society in Oaxaca*, Austin, University of Texas Press.
- Cook, Scott (1982), *Zapotec Stoneworkers: The Dynamics of Rural Simple Commodity Production in Modern Mexican Capitalism*, Lanham, University Press of America.
- _____ (1984), *Peasant Capitalist Industry: Piecework and Enterprise in Southern Mexican Brickyards*, Lanham, Nueva York y Londres, University Press of America.
- _____ (1993), "Craft Commodity Production, Market Diversity, and Differential Rewards in Mexican Capitalism Today", en June Nash (ed.), *Crafts in the World Market. The Impact of Global Exchange on Middle American Artisans*, Albany, State University of New York Press.
- _____ (2004), *Understanding Commodity Cultures. Explorations in Economic Anthropology with Case Studies from Mexico*, Lanham, Maryland, Rowman & Littlefield Publishers.
- _____ y Leigh Binford (1990), *Obliging Need: Rural Petty Industry in Mexican Capitalism*, Austin, University of Texas Press.
- _____ (1995), "La necesidad obliga". *La pequeña industria rural en el capitalismo mexicano*, 1a. ed., México, Conaculta, Colección Regiones.
- Consejo Nacional de Población (Conapo), 2000, *Índices de marginación 2000*, México, Conapo.
- Cota Salazar, Dulce Anyra (2002), "Teotitlán del Valle: sus mujeres, una visión desde ellas", XII Verano de Investigación Científica. Instituto de Investigaciones Sociológicas de la Universidad Autónoma Benito Juárez de Oaxaca, Facultad de Ciencias Humanas de la Universidad Autónoma de Baja California, Oaxaca, 15 de agosto de 2002.
- Diskin, Martín y Scott Cook, (1975), *Mercados de Oaxaca*. México, Instituto Nacional Indigenista-Secretaría de Educación Pública.
- Druker, Susana, (1990), *Cambio de Indumentaria*, México, INI-Conaculta.
- Eric Hobsbawm y Terence Ranger (2002), *La invención de la tradición*, Barcelona, Crítica.
- Espejel, Carlos (1975), *Cerámica popular mexicana. Barcelona y México*, Blume y Museo Nacional de Artes e Industrias Populares.

- Fomento Cultural Banamex, A. C. (1998), *Grandes maestros del arte popular*, México, Fomento Cultural Banamex.
- Forcey, John M. (1999), *The Colors of Casa Cruz. An Intimate Look at the Art and Skill of Fidel Cruz Award Winning Textile Weaver*, Oaxaca, México, Impresos Árbol de Vida.
- García Canclini, Néstor (1982), *Las culturas populares en el capitalismo*, México, Nueva Imagen.
- _____. (1990), *Culturas híbridas*, México, Grijalbo.
- _____. (1993), *Transforming Modernity: Popular Culture in Mexico*, Austin, University of Texas Press.
- _____. (1987), *Las culturas populares en el capitalismo*, México, Nueva Imagen.
- _____. (2002), *Las culturas populares en el capitalismo*, 6a. ed. ampliada, México, Grijalbo.
- García, José Luis y Claudio Jerónimo López (1999), *Polvo de agua. Dos oficios en un Llano Grande*, Huajuapán, Oaxaca, Multicopiado.
- Geertz, Clifford (1973). *The Interpretation of Cultures*, Nueva York, Basic Books Inc.
- González Esperón, Luz María (1997), *Crónicas diversas de artesanos oaxaqueños*, Oaxaca, México, IOC-Fondo Estatal para la Cultura y las Artes-Dirección General de Culturas Populares.
- Hernández Díaz, Jorge, Gloria Zafra, Thelma Ortiz Blas y Alfonso Hernández Gómez (2001), *Artesanías y artesanos en Oaxaca. Innovaciones de la tradición*, México, Conaculta-Fonca, Colección Voces del Fondo.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) (2000), *Encuesta Nacional Empleo 2000, Estado de Oaxaca*, México, INEGI.
- _____. (2001), *Oaxaca, XII Censo General de Población y Vivienda, 2000*, México, INEGI.
- Ituirribarría, Jorge F. (1953), *Oaxaca en la historia*, México, Stylo.
- Jasso, Irma (1982), *Abajo de la piedra. Luces para una nueva historia*, México, Oaxaca, edición del autor.
- Juan Martínez, Víctor Leonel (2002), "Guías de turistas explotan a artyesanos", en *En marcha. Realidad municipal en Oaxaca*, núm. 45, diciembre de 2002.
- Kandt, Vera (s/f), "Arte popular, artesanías e industrias populares, tres conceptos, tres dimensiones", en *Etnias*, núm. 2, publicación del Centro de las Culturas Oaxaqueñas.

- Lizama Quijano, Jesús (2003) "La máxima fiesta de los Oaxaqueños. Algunos comentarios sobre la Guelaguetza de los Lunes del Cerro", en *Cuadernos del Sur*, núm. 17.
- Lombardi Satriani, Luigi Maria (1978), *Apropiación y destrucción de la cultura de las clases subalternas*, México, Nueva Imagen.
- Malinowsky, Bronislaw y Julio de la Fuente (1957), *La economía de un sistema de mercado*, acta antropológica, México, Época, Sociedad de Alumnos de la Escuela Nacional de Antropología e Historia.
- Martínez Miranda, Rocío Elizabeth (2002), "El tapete teotiteco: una lucha por su comercialización", XII Verano de Investigación Científica. Instituto de Investigaciones Sociológicas de la Universidad Autónoma Benito Juárez de Oaxaca, Escuela de Administración y Desarrollo Rural de la Universidad Autónoma de Sinaloa, Oaxaca, 15 de agosto de 2002.
- Martínez Peñalosa, Porfirio (1978), *Arte popular y artesanías artísticas en México. Un acercamiento*, 2a. ed., México, Jus.
- Miamo Borruso, Marinella (2002), *Hombre, mujer y muxe' en el Istmo de Tehuantepec*, México, Plaza y Valdés y Conaculta-INAH.
- Monsiváis, Carlos (1996), "Arte popular: lo invisible, lo siempre redescubierto, lo perdurable. Una revisión histórica", en Carlos Monsiváis, Fernando del Paso y José Emilio Pacheco, *Belleza y poesía en el arte popular mexicano*, Tiempo Imaginario y cvs Publicaciones.
- Musalem Merhy, Guadalupe (1993), "Trabajo de amor", en *Oaxaca: población y futuro*, Consejo Estatal de Población de Oaxaca, año IV, núm. 13, enero-marzo de 1993.
- Nahmad, Salomón, González Alvarado y Martha W. Rees (1985), *Tecnologías agrícolas y medio ambiente. Oaxaca. Análisis crítico en cinco regiones étnicas*, México, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social.
- Nolasco, Margarita (1972), *Oaxaca indígena. Problemas de aculturación en el estado de Oaxaca y subáreas culturales*, México, Instituto de Investigación e Integración Social del Estado de Oaxaca.
- Novelo, Victoria (1976), *Artesanías y Capitalismo en México*. México, Secretaría de Educación Pública e Instituto Nacional de Antropología e Historia.
- Oettinger, Marion (1990), *Folk Treasures of Mexico: The Nelson A. Rockefeller Collection in the San Antonio Museum of Art and the Mexican Museum*, San Francisco, Nueva York, Abrams.

- Ornelas López, José Luz, "La migración en Santo Domingo del Valle Tlacolula", en Raúl Benítez Zenteno (comp.), *Sociedad y política en Oaxaca, 1980. 15 Estudios de Caso*, México, Instituto de Investigaciones Sociológicas-UABJO-ICARIA.
- Ortiz Angulo, Ana (1990), *Definición y clasificación del arte popular*, México, Instituto Nacional de Antropología e Historia, Colección Científica.
- Pacheco, José Emilio (1996), "Léxico de la materia", en Carlos Monsiváis, Fernando del Paso y José Emilio Pacheco, *Belleza y poesía en el arte popular mexicano*, Tiempo Imaginario y cvs Publicaciones.
- Peña, Cuauhtémoc (2000-2001), "Polvo de Agua. Barro y palma de todos los tiempos", en *Identidades*, Revista de Educación y Cultura, año 1, núms. 3 y 4.
- Pérez Martínez, Fabiola (2002), "Entre la grana cochinilla y la anilina: ¿El tapete teotiteco corazón de la comunidad o diferenciación social?", XII Verano de Investigación Científica. Instituto de Investigaciones Sociológicas de la Universidad Autónoma Benito Juárez de Oaxaca, Departamento de Sociología, Psicología y Trabajo social de la Universidad Autónoma de Tlaxcala, Oaxaca, 15 de agosto de 2002.
- Pérez Ruíz, Maya Lorena (1999), *El sentido de las cosas. La cultura popular en los museos contemporáneos*, México, INAH-Conaculta.
- Pérez Vargas, Isabel (1993), *Cambio económico y producción artesanal en San Martín Tilcajete, en Oaxaca*, tesis de licenciatura presentada a la División de Ciencias Sociales y Humanidades, Departamento de Antropología Social, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, México.
- Popelka, Cheryl y Marry Ann Littrell (1991), "Influence on Handicraft Evolution", en *Annals of Tourism Research*, vol. 18, pp. 392-413.
- Recondo, David (2002), *Etat et coutumes électorales dans l'Oaxaca (Mexique). Réflexions sur les enjeux politiques du multiculturalisme*, tesis doctoral presentada a la Université Montesquieu-Bordeaux IV, 3 de junio 2002.
- Redfield, Robert y Sol Tax (1952), "General Characteristics of Present-Day Mesoamerican Indian Society", en Sol Tax (ed.), *Heritage of Conquest*, Glencoe, Ill., Free Press.
- Reyes Sanabria, Saúl (2002), *Relaciones comerciales de la artesanía del barro negro en San Bartolo Coyotepec, Oaxaca*, tesis de maestría presentada al Programa de Maestría en Sociología con Atención al Desarrollo Regional del Instituto de Investigaciones Sociológicas de la Universidad Autónoma Benito Juárez de Oaxaca, México.
- Rivas, Silvia (2002), "Exportarán tapetes indígenas a Francia", en el periódico *Noticias*, 3 de agosto de 2002, p. 5, Oaxaca, México.
- Rothstein, Arden Aibel y Anya Leah Rothstein (2002), *Mexican Folk Art from Oaxacan Artist Families*, EUA, Shifferbooks.
- Safa Barraza, Alejandra (2001), "Asociación de Mujeres del Arte Textil de Oaxaca. Una empresa no tradicional", en Paloma Bonfil y Blanca Suárez, *De la tradición al mercado. Microempresas de mujeres artesanas*, México, Grupo Interdisciplinario sobre Mujer, Trabajo y Pobreza, A.C.
- Salazar, Carlos (1998), "Cosmogonía de barro negro", 1a. parte, en *Noticias*, 30 de diciembre de 1998.
- Sánchez Silva, Carlos (1998), *Indios, comerciantes y burocracia en la Oaxaca poscolonial, 1786-1860*, México, Instituto Oaxaqueño de las Culturas, Fondo Estatal para a Cultura y las Artes y Universidad Autónoma Benito Juárez de Oaxaca.
- Saye, Clöe (1996), *Textiles de Oaxaca*, México, Grupo Celanese.
- Scott, James C. (1998), *Seeing Like a State. How Certain Schemes to Improve Human Condition Have Failed*, New Haven y Londres, Yale University Press of America.
- Segura, Jesús Jaime Francisco (1999), "Tres Momentos en la Expansión de la Capital de Oaxaca en el siglo xx", en *Cuadernos del Sur*, año 5, núm. 14, México.
- (2002), "Las actividades económicas en la expansión de la capital de Oaxaca, 1970-1990", manuscrito de tesis doctoral para ser presentada en el Doctorado en Ciencias en Planificación de Empresas y Desarrollo Regional del Instituto Tecnológico de Oaxaca.
- (1982), "El sistema de cargos en Teotitlán del Valles, Oaxaca", en Raúl Benítez Centeno (comp.), *Sociedad y política en Oaxaca 1980, 15 estudios de caso*, México, Instituto de Investigaciones Sociológicas-UABJO-ICARIA.
- Silva, Ruiz Gilberto (1980), Examen de una economía en Oaxaca, estudio de un caso Teotitlán del Valle, *Estudios de Antropología e Historia*, México, Instituto Nacional de Antropología e Historia, núm. 21, México, 40 p.
- Stanton, Andra Fischgrund (1999), *Zapotec Weavers of Teotitlán*, fotografías de Jaye R. Phillips, Santa Fe, Museum of New Mexico Press.
- Stephen, Lynn (1993), "Weaving in the Fast Lane: Class, Ethnicity, and Gender in Zapotec Craft Commercialization", en June Nash, *Crafts in the World Market. The Impact of Global Exchange on Middle American Artisans*, Albany, State University of New York Press.

- Stephen, Lynn (1991), *Zapotec Women*, Austin, University of Texas Press.
- ____ (1998), *Mujeres zapotecas*, México, Instituto Oaxaqueño de las Culturas y Fondo Estatal para la Cultura y las Artes.
- ____ y James Dow (eds.) (1990), *Class, Politics and Popular Religion: Religious Change in Mexico and Central America*, Washington, American Anthropological Association.
- Taylor, Robert B. (1960), *Teotitlán del Valle: A Typical Mesoamerican Community*, tesis de doctorado, Universidad de Oregon.
- ____ (1966), "Conservative Factors in the Changing Culture of a Zapotec Town", *Human Organization* 25(2): 116-121.
- Turok, Marta (1996), "Xiuhquilitl, nocheztli y tixinda: tintes espectaculares del México antiguo", en *Arqueología Mexicana*, núm. 17.
- Valerio, Robert (1998-1999), "¿Juntos pero no revueltos? Arte y artesanía en la cultura oaxaqueña contemporánea", en *LunaZeta*, Revista de Creación y Reflexión, núm. 1, noviembre-enero.
- Valerio, Robert (1999), *Atardecer en la maquiladora de utopías. Ensayos críticos sobre las artes plásticas en Oaxaca*, México, Ediciones Intempestivas.
- Van de Velde, Paul y Henriette Romeike Van de Velde (1939), *The Black Pottery of Coyotepec, Oaxaca, Mexico*, Los Angeles, Southwest Museum Papers, núm. 13.
- Vargas-Baron, Emily Ann (1968), *Development and change of rural artisanry. Weaving industries of the Oaxaca valley, Mexico*, Ann Arbor Michigan: University Microfilms International.
- Wasserspring, Lois (2000), *Oaxacan Ceramics. Traditional Folk Art by Oaxacan Women*, San Francisco, Chronicle Books.
- Waterbury, Ronald (1988), "Embroidery for Tourists: A Contemporary Putting-Out System in Oaxaca, Mexico", en Annette B. Weiner y Jane Schneider (eds.), *Cloth and Human Experience*, Washington y Londres, Smithsonian Institution Press.
- Whitaker, Irving y Emile Cumberland Whitaker (1974), *Contemporary Mexican Pottery. An Ever-Changing Art Form*. Washington, Organization of American States.
- Wood, William (1991), *The Problem of "Context" in a Sociocultural Approach to Mind: The Role of Tourism in Handicraft Production among Zapotec Indians in Teotitlán del Valle*, tesis de maestría presentada en la University of Illinois.

- Wood, William (1997), *To Learn Weaving below the Rock: Making Zapotec Textiles and Artisans in Teotitlán del Valle, México*, tesis de doctorado presentada al Departamento de Antropología, University of Illinois.
- ____ (2002), "The 'Invasion' of Zapotec Textiles: Indian Art 'Made in Mexico' and the Indian Arts and Crafts Act", ponencia realizada en el V Simposio de Estudios Oaxaqueños, 4 de julio de 2002, Instituto Welte de Estudios Oaxaqueños, México.
- Ziga Gabriel, Francisco (2000), *Cultura y tradición en un área de fricción interétnica: la Mixteca de la costa, en el estado de Oaxaca*, Santiago Jamiltepec, Oaxaca, Instituto Nacional Indigenista, Centro Coordinador Mixteca de la Costa, documento fotocopiado.

*Artesanos y artesanos.
Creación, innovación y tradición
en la producción de artesanías*

se terminó de imprimir en agosto de 2005.

Tiraje: mil ejemplares.

Gloria Zafrá

Maestra en Sociología por la UABJO. Con estudios de doctorado en Sociología por la Universidad de Texas en Austin, EUA. Profesora-investigadora del Instituto de Investigaciones Sociológicas de la Universidad Autónoma "Benito Juárez" de Oaxaca (IISUABJO). Especialista en temas de género y movimientos sociales. Entre sus publicaciones destacan: *Mujer, trabajo y salud: Las mujeres que se dedican a la elaboración manual de tortillas* y *Organización popular y oposición empresarial. Manifestaciones de la acción colectiva en Oaxaca*.



En distintas partes del mundo se produce una gran cantidad de artículos manufacturados con materias primas locales y el auxilio de herramientas simples pero siguiendo procedimientos complejos a los que se les ha dado el nombre de artesanías. Con *Artesanas y Artesanos. Creación, Innovación y Tradición en la producción de Artesanías*, los autores documentan los procesos sociales y culturales que intervienen en dicha elaboración. Así describen y analizan las relaciones que entablan diferentes actores en los distintos momentos de la producción, el intercambio y la promoción de las artesanías; al mismo tiempo narran las condiciones comunitarias que permiten estas manifestaciones culturales en el estado de Oaxaca.



ISBN 970-722-401-0



9 789707 224018

Antropología